

Aspectos generales sobre los efectos de la inflación en los procesos de fijación y ajuste de los precios de transferencia

Aspectos generales sobre los efectos de la inflación en los procesos de fijación y ajuste de los precios de transferencia

©2013, Derechos reservados

**Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ)
International Tax Compact (ITC)
Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT)**

ISBN: 978-9962-647-47-8

Responsabilidad del Autor

Las opiniones vertidas por los autores no representan las de las instituciones para las que trabajan ni las de la Secretaría Ejecutiva del CIAT.

Propiedad Intelectual

Todos los derechos reservados. No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor.

Un trabajo elaborado en el marco de la iniciativa “International Tax Compact (ITC)”, financiado por la Agencia de Cooperación Internacional (GIZ) de la República Federal de Alemania y elaborado por el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT)

Coordinador general:

Isaac Gonzalo Arias Esteban

Especialistas:

Adriana García Martínez

Jairo Godoy Guevara

Oscar Ramos Rivera

Romeo Carpio Rivera

Colaboradores:

Corresponsales y especialistas de administraciones tributarias de países miembros del CIAT:

Servicio de Impuestos Internos (SII) de Chile, Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) de España, Servicio de Administración Tributaria (SAT) de México, Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) de Perú, Dirección General de Impuestos Internos (DGII) de República Dominicana, Dirección General Impositiva (DGI) de Uruguay y “South African Revenue Service” (SARS) de Sudáfrica.

Asistente CIAT:

David Alejandro Vargas Rudas

Mensaje del equipo de trabajo.¹

La inflación es un fenómeno que a lo largo de los años, y en particular en ciertos períodos de la historia, ha afectado significativamente las economías del mundo. Por ejemplo, podríamos citar la hiperinflación que se produjo al término de la primera guerra mundial en varios países europeos; y aquellos procesos inflacionarios que se han desatado principalmente en países en vías de desarrollo a partir de la década del cincuenta.

Si nos enfocamos en la historia económica de los últimos cincuenta años, es posible percibir que los problemas inflacionarios han sido bien controlados en las economías más desarrolladas a partir de la década del ochenta, mientras que, en general, los países en desarrollo no han presentado índices alarmantes de inflación a partir de la década del noventa.

La situación más preocupante sería la de una “hiperinflación” -contexto en el cual los índices de inflación son más que significativos-, término sobre el cual la comunidad internacional y expertos no han logrado un acuerdo claro sobre cuándo realmente una economía se encuentra en un contexto de estas características.

En América Latina, los países que en las últimas cinco décadas han sufrido y reconocido una hiperinflación o una inflación significativa fueron, entre otros, Argentina, Bolivia, Brasil y Perú. De considerar los trabajos más actuales sobre el comportamiento de la inflación en América Latina, podríamos incluir a Venezuela en la referida lista de países.

¹ Fuentes:

- a. Información obtenida de la base de datos del Banco Mundial.
- b. “Realidades de las hiperinflaciones modernas”, elaborado por Carmen. M. Reinhart y Miguel A Savastano (Finanzas & Desarrollo, Junio de 2003).
- c. “Inflación ronda América Latina”, elaborado por Oscar Ugarteche (OBELA, abril de 2011).

Analizando los datos de cinco continentes sobre índices de inflación disponibles en la base de datos del Banco Mundial, y considerando sólo aquellos países que presentan información completa para los períodos anuales que van desde el 2008 al 2012, es posible notar que la inflación ha disminuido aproximadamente cuatro puntos y medio durante el referido período. Asimismo, con base en los mismos datos, cabe destacar que los países de América, en promedio han registrado índices de inflación levemente menores que los de África y significativamente menores que los de Asia.

Al considerar esta información, una conclusión lógica podría ser que las economías del mundo han logrado erradicar los problemas inflacionarios de manera permanente. No obstante, dicha aseveración podría ser imprudente al estar basada en datos estadísticos y no en una evaluación cualitativa de los potenciales riesgos de que se produzca un proceso inflacionario. Por ejemplo, la inyección de dólares a cambio de bonos del Tesoro de los Estados Unidos en octubre de 2010, ha generado un alza significativa en el precio de varios *“commodities”*. Dicha alza en los precios se ha acentuado por los conflictos generados en medio oriente; o las altas tasas de crecimiento que están registrando algunos países de la región, como por ejemplo, Panamá.

Con base en este planteo, si bien no nos atrevemos a hablar de un proceso hiperinflacionario, creemos que un episodio inflacionario significativo podría desatarse en cualquier momento y podría extenderse por un largo período, como ha ocurrido en los últimos cincuenta años en varios países, donde la inflación no ha estado relacionada a conflictos bélicos.

Es por ello que consideramos oportuno estudiar en este período de relativa estabilidad inflacionaria, el efecto de la inflación al momento de aplicar los métodos más utilizados por las legislaciones de los países de América Latina y el Caribe para el control de la manipulación abusiva de los precios de transferencia.

El control de los precios de transferencia es una práctica que ha surgido en la región a partir de aproximadamente mediados de la década del noventa y en la cual la mayoría de los países está comenzando a capitalizar experiencia. Hasta la fecha, casi ningún país de la región y del mundo se ha visto obligado a lidiar con el efecto de la inflación al momento de aplicar los métodos para el cálculo de los precios de transferencia entre partes relacionadas. Tal vez sea ésta la razón por la cual este asunto no ha sido discutido ampliamente en los foros internacionales especializados en la materia.

Pretendemos que este trabajo motive las discusiones internacionales sobre la incidencia de la inflación en los precios de transferencia y sea una guía útil para la comunidad tributaria internacional, y en especial para todos aquellos especialistas tributarios que se desarrollan en el área de los precios de transferencia, al momento de llevar a cabo su práctica en contextos inflacionarios.

Finalmente, deseamos expresar nuestros agradecimientos a todos aquellos que han colaborado con este trabajo, al “International Tax Compact” (ITC)² y a la Oficina de Cooperación Internacional (GIZ) de Alemania, que han facilitado los fondos para concretarlo; y a todas las autoridades y funcionarios de las administraciones tributarias que proporcionaron información: Servicio de Impuestos Internos (SII) de Chile, Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) de España, Servicio de Administración Tributaria (SAT) de México, Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) de Perú, Dirección General de Impuestos Internos (DGII) de República Dominicana, Dirección General Impositiva (DGI) de Uruguay y “South African Revenue Service” (SARS) de Sudáfrica.

² “*International Tax Compact*” es una iniciativa promovida por los gobiernos de Alemania, España y Francia, cuyo propósito consiste en el fortalecimiento de la política y administración tributaria de países en desarrollo para movilizar recursos domésticos y fomentar la sustentabilidad fiscal.

Índice General

I. INTRODUCCIÓN.....	1
A. Contexto actual.....	1
B. Importancia de la temática.....	1
C. Objetivo del Trabajo.....	2
II. CONSIDERACIONES PREVIAS.....	3
A. Precios de transferencias.....	3
B. Inflación y consideraciones de una economía inflacionaria.....	4
1. Teorías económicas.....	5
2. Métodos de cálculos.....	6
3. Clasificación de la inflación según su magnitud.....	7
4. Efectos de la inflación en la economía.....	8
5. Aspectos contables relacionados con la inflación.....	9
6. Relación entre inflación y percepción de riesgo en las inversiones.....	13
C. Incidencia de los efectos inflacionarios en:.....	14
1. El proceso de control de la manipulación abusiva de los precios de transferencia por parte de la Administración Tributaria.....	14
2. El proceso de fijación de los precios por parte de las empresas.....	16
EFFECTOS DE LA INFLACIÓN EN LA METODOLOGÍA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	18
A. Comparabilidad y ajuste por inflación.....	18
B. Método Precio libre comparable.....	21
C. Método Precio de reventa y costo adicionado.....	23
D. Método del margen neto de la transacción.....	26
E. Método de partición de utilidades o división de ganancias.....	28
F. Otros Métodos: El llamado sexto método.....	30
III. MODELO DE ANÁLISIS SOBRE EL IMPACTO DE LA INFLACIÓN EN LOS AJUSTES POR PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	32
A. Supuestos del modelo.....	32
Partida.....	33
Monetaria.....	33
No Monetaria.....	33
Observaciones.....	33
B. Metodología aplicada al modelo (simulación).....	34
C. Datos utilizados en el modelo.....	37
1. Variable inflación.....	38
2. Otra variable.....	38
D. Resultados Obtenidos.....	38

1. Indicador del Margen Bruto.....	39
Escenario Normal.	39
Escenario inflacionario.	41
Escenario híper-inflacionario.....	44
2. Indicador del Margen Operativo.....	46
Escenario Normal	46
Escenario inflacionario	49
Escenario híper-inflacionario.....	51
3. Indicador del Costo Adicionado Neto.	54
Escenario Normal	54
Escenario inflacionario	56
Escenario híper-inflacionario.....	59
4. Indicador del Coeficiente Berry	62
D. Conclusión del modelo	63
IV. CONCLUSIONES.....	64
V. ANEXOS.....	66
A. Anexo I: Datos y Variables del Modelo.	66
B. Anexo II: Experiencia comparada sobre la incidencia de la inflación en el proceso de fijación y ajuste de los precios de transferencia.	69
1. Análisis comparado.....	70
2. Prácticas de los contribuyentes.	72
3. Controles por parte de la Administración Tributaria.	73
C. Entes rectores en la medición de diferentes Estados.....	78
VI. Glosario.....	79

Índice de Tablas

Tabla III-1 Partidas y reexpresión33

Tabla V-1 Consideración del efecto de la inflación para el cálculo de los precios de transferencia.....70

Tabla V-2 Normas legales vigentes.71

Tabla V-3 Cifras más utilizadas por los contribuyentes.73

Tabla V-4 Cifras consideradas en el marco de una auditoría del impuesto a la renta que no presenta riesgos de manipulación de precios de transferencia74

Tabla V-5 Cifras consideradas en el marco de un análisis de precios de transferencia....75

Tabla V-6 Declaraciones y los valores usados.....76

Tabla V-7 Procedimientos en los cuales se reconoce el efecto de la inflación77

Índice de Gráficos

Gráfico III-1 Entornos.....32

Gráfico III-2 Margen Bruto – Escenario Normal: Ajuste de Pr Tr – Inflación.39

Gráfico III-3 Margen Bruto – Escenario Normal: Inflación vs. Ajuste por precios.....40

Gráfico III-4 Margen Bruto – Escenario Normal: Incremento de ajuste y de la inflación....41

Gráfico III-5 Margen Bruto – Escenario Inflacionario: Ajuste de Pr Tr – Inflación42

Gráfico III-6 Margen Bruto – Escenario Inflacionario: Inflación vs. Ajuste por precios.....42

Gráfico III-7 Margen Bruto – Escenario Inflacionario: Incremento de ajuste y de la inflación.....43

Gráfico III-8 Margen Bruto – Escenario híper-Inflacionario: Ajuste de Pr Tr – Inflación....44

Gráfico III-9 Margen Bruto – Escenario híper-Inflacionario: Inflación vs. Ajuste por precios.....45

Gráfico III-10 Margen Bruto – Escenario híper-Inflacionario: Incremento de ajuste y de la inflación.....46

Gráfico III-11 Margen operativo – Escenario normal: Ajuste de Pr Tr – Inflación.....47

Gráfico III-12 Margen operativo – Escenario normal: Inflación vs. Ajuste por precios.47

Gráfico III-13 Margen operativo – Escenario normal: Incremento de ajuste y de la inflación.....48

Gráfico III-14 Margen operativo – Escenario Inflacionario: Ajuste de Pr Tr – Inflación49

Gráfico III-15 Margen operativo – Escenario Inflacionario: Inflación vs. Ajuste por precios.50

Gráfico III-16 Margen operativo – Escenario inflacionario: Incremento de ajuste y de la inflación.....51

Gráfico III-17 Margen operativo – Escenario híper-Inflacionario: Ajuste de Pr Tr – Inflación52

Gráfico III-18 Margen operativo – Escenario híper-Inflacionario: Inflación vs. Ajuste por precios.....52

Gráfico III-19 Margen operativo – Escenario hiper-inflacionario: Incremento de ajuste y de la inflación.....53

Gráfico III-20 Costo Adicionado Neto – Escenario normal: Ajuste de Pr Tr – Inflación.....54

Gráfico III-21 Costo Adicionado Neto – Escenario normal: Inflación vs. Ajuste por precios.....55

Gráfico III-22 Costo Adicionado Neto – Escenario normal: Incremento de ajuste y de la inflación.....56

Gráfico III-23 Costo Adicionado Neto – Escenario Inflacionario: Ajuste de Pr Tr – Inflación57

Gráfico III-24 Costo Adicionado Neto – Escenario Inflacionario: Inflación vs. Ajuste por precios.....58

Gráfico III-25 Costo Adicionado Neto – Escenario Inflacionario: Incremento de ajuste y de la inflación.....59

Gráfico III-26 Costo Adicionado Neto – Escenario hiper-Inflacionario: Ajuste de Pr Tr – Inflación60

Gráfico III-27 Costo Adicionado Neto – Escenario hiper-Inflacionario: Inflación vs. Ajuste por precios.....61

Gráfico III-28 Costo Adicionado Neto – Escenario hiper-Inflacionario: Incremento de ajuste y de la inflación.62

I. INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo exploratorio tiene como finalidad analizar si la metodología - principalmente basada en la versión del año 2010 de las “*Guías de la OCDE sobre Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias*”³ - empleada para determinar si los precios de transferencia establecidos entre partes vinculadas han sido fijados a valores de mercado, resulta idónea cuando “*la empresa testeada*” se encuentra ubicada en un país que transita un contexto de economía inflacionaria.

A. Contexto actual.

Al respecto, mientras que en varios países de la región se ha establecido normativa específica para el control de la manipulación de los precios de transferencia, algunos se encuentran transitando por fenómenos inflacionarios (acentuados o no) que justifican la indagación propuesta en el párrafo anterior.

En tal sentido, son varios los interrogantes que surgen a priori, entre ellos: ¿constituye la inflación un elemento a tener en cuenta en el análisis de comparabilidad?; en su caso, ¿podrán corregirse los efectos de la inflación mediante ajustes a la comparabilidad?; ¿influye la inflación de igual modo en todos los métodos?; ¿puede hablarse de niveles de inflación tolerables dentro de la metodología?; ¿podrá suponerse que a partir de determinados niveles de inflación (por ejemplo, en situación de hiperinflación) la metodología no resulta apta?; entre otros.

B. Importancia de la temática.

Por ello, este estudio exploratorio más que ofrecer soluciones, pretende alertar sobre la problemática y, eventualmente, servir como elemento que dispare un debate generador de propuestas, ya que en la práctica profesional se ha advertido que, ante el problema concreto y la casi ausencia de antecedentes doctrinarios que aborden el tema; tanto administraciones como contribuyentes han optado, usualmente, por tomar el menos apto de los caminos: ignorar la incidencia del fenómeno inflacionario en el análisis de los precios de transferencia.

³ En adelante se identificará a este documento como Guías de la OCDE.

La pertinencia de la indagación propuesta en contextos inflacionarios es fácilmente justificable si se repara que la metodología de fijación y ajuste de los precios de transferencia se sostiene, principalmente, en la comparación de información contable que podría no resultar homogénea y que, por lo tanto, obligue a considerar la posibilidad de efectuar ajustes extracontables para llevar adelante el análisis de comparabilidad.

Son varias las razones que podrían generar discrepancias en cuanto a los criterios contables utilizados, entre otras, cuando las mediciones contables originales no son ajustadas por inflación (problema de unidad de medida). En particular, y tal como lo sostiene la doctrina⁴, la falta de cómputo de los efectos de la inflación (aunque a veces sea pequeña) podría incidir muy significativamente sobre la medición de la ganancia del ejercicio y la razón de rentabilidad del patrimonio, entre otros.

C. Objetivo del Trabajo.

Tal como se analizará a lo largo del presente trabajo, la metodología utilizada para determinar si los precios de transferencia establecidos por empresas vinculadas son similares a los que hubiesen pactados operadores independientes, se basa principalmente en los métodos sustentados en la cuantificación de márgenes netos o brutos⁵ y en la información contable que surge tanto de la empresa testada como de las empresas comparables.

Es así que, como anteriormente se señaló, el objetivo central de este trabajo será intentar dimensionar cómo afecta en los procesos de fijación y ajustes de precios de transferencia el hecho de que la empresa testada se encuentre inmersa en una economía inflacionaria, partiendo para ello del análisis de la metodología y considerando, en particular, los aspectos a tener en cuenta en el análisis de comparabilidad.

⁴ FOWLER NEWTON, Enrique. *Análisis de Estados Contables* (2008). Buenos Aires: La Ley.

⁵ Considerando las dificultades fácticas que presenta la aplicación del método del precio comparable no controlado.

II. CONSIDERACIONES PREVIAS.

A. Precios de transferencias.

La determinación de los precios de transferencia es un tema de preocupación tanto para las empresas como para las administraciones tributarias. Refiriéndonos a los precios de transferencia como el mecanismo a través del cual se transfieren beneficios entre las empresas de un mismo grupo multinacional con la finalidad de maximizar los beneficios globales, la materia se vuelve un importante tema de estudio y/o análisis académico y profesional. Por ejemplo, en un mundo globalizado, los negocios se estructuran de formas tan dinámicas que resulta difícil su comprensión y control por parte de las administraciones tributarias.

El control de los precios de transferencia representa un reto para las administraciones tributarias y su principal problemática radica en la disponibilidad de información para llevar a cabo un análisis del cumplimiento del principio de plena competencia. Al implicar dicho análisis varias transacciones, países y circunstancias económicas -como por ejemplo la inflación-, es indispensable contar con numerosas fuentes de información internas y externas, que a su vez sean confiables y que permitan ejecutar un análisis razonable. Por tanto; una adecuada fiscalización o control en la materia, exige que se tomen en consideración todos los elementos necesarios que puedan afectar la comparación entre márgenes de rentabilidad o los mismos precios de los bienes o servicios transados. En este contexto, la inflación es una variable que merece ser tomada en cuenta con el propósito de determinar su incidencia al momento de llevar a cabo un análisis de precios de transferencia.

En América Latina y el Caribe la mayoría de los países han adoptado normas para regular los precios de transferencias y otros tantos están evaluando implementarlas. Tal como se desprende del Estudio sobre *“El Control de la Manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe”*, publicado por CIAT, ITC, GIZ y BMZ en el año 2012, la Región se ha sumergido con interés y fuerza en el control de los precios de transferencia.

De acuerdo al Estudio referido anteriormente; más del 70% de los países contemplados han adoptado o están desarrollando normativas relacionadas a los precios de transferencias. Entre los años 1992 y 1997 se han registrado las primeras experiencias legales, siendo Brasil, México y Chile los pioneros. De los quince países analizados; trece han incorporado normas basadas en las Guías para Precios de Transferencia en

Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (Guías OCDE).

Si bien la inflación es un problema que en mayor o menor proporción podría afectar a cualquier país; muchos han sabido manejarla en niveles controlables o bajos durante largos períodos, especialmente los países desarrollados. Las principales directrices sobre la materia de precios de transferencia nacieron de foros conformados principalmente por países desarrollados; por tanto, su tratamiento no ha sido evaluado desde la realidad que sí afecta e inmiscuye a muchos países latinoamericanos y caribeños. Estos últimos si han sufrido varios entornos inflacionarios importantes debido a varios motivos, tales como desequilibrios en sus balanzas comerciales y asuntos de política monetaria.

Si bien no son tantos los países de la región que actualmente manejan índices significativos de inflación, basándonos en la historia económica, es posible aseverar que es inminente la existencia de procesos inflacionarios. Es así que esta variable de riesgo se convierte, a nuestro criterio, en una razón válida de análisis y estudio en lo que respecta a su incidencia al momento de analizar los precios de transferencia.

B. Inflación y consideraciones de una economía inflacionaria.

Generalmente se conoce a la inflación como el incremento generalizado y sostenido en el nivel de los precios pagados por bienes y servicios durante un periodo determinado.

Es decir que si un incremento en el nivel de precios no es generalizado o no es sostenido, no debe ser considerado como inflación, sino únicamente como un incremento en el nivel de precios.

Por tanto no se puede hablar de inflación si los precios aumentan en un solo sector de la economía, o si, siendo en todos los sectores dicho aumento no se produce de manera sostenida.

La inflación refleja una reducción del poder adquisitivo de los consumidores, dado que durante un proceso inflacionario, iguales valores monetarios permiten obtener menor cantidad de bienes y servicios.



Por su lado, las Normas Internacionales de Información Financiera⁶, explican el proceso inflacionario en la medida que los precios cambian en el tiempo como resultado de diversas fuerzas económicas y sociales; pues las fuerzas específicas que actúan en el mercado pueden causar incrementos o decrementos significativos en los precios individuales, independientemente de cómo se comporten los otros precios. Además, las causas generales pueden dar como resultado un cambio en el nivel general de precios y, por tanto, en el poder adquisitivo general de la moneda.

1. Teorías económicas.

La inflación puede ser tratada desde distintas aristas. A estos efectos, básicamente trataremos de manera especial el punto de vista contable. Sin embargo, en el marco de esta óptica resulta importante referir brevemente las distintas explicaciones de la inflación, mismas que han dado lugar al nacimiento de varias teorías económicas:

- a) Inflación de demanda. Bajo un supuesto de que la economía se halla en una situación de pleno empleo, los aumentos de la oferta monetaria conducen a incrementos en los precios de los bienes y servicios. Si se mantiene la cantidad de bienes y servicios producidos y aumenta la cantidad de dinero, permaneciendo constante su velocidad de circulación, existirá un incremento de los precios de esos bienes y servicios.
- b) Inflación de costes. Se produce con el aumento del coste de los bienes y servicios producidos, cuando los grupos de interés económico intentan incrementar su participación relativa en el reparto de la renta nacional por encima del incremento del valor de su productividad marginal.

Todos desean aumentar sus beneficios, los trabajadores consiguen mayores salarios y los productores mayores beneficios vía precio; con las consecuentes repercusiones en el precio del producto final.

- c) Teoría estructural. El incremento de precios en países subdesarrollados encuentra su explicación básicamente en las ineficiencias estructurales del sistema productivo y del mercado en dichos países.

⁶ Párrafo 5 de la Norma Internacional de Contabilidad NIC 29, Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias.

2. Métodos de cálculos.

No todos los países en el mundo utilizan un método estándar para calcular la inflación, ni tampoco todos utilizan el mismo indicador, sin embargo el indicador más generalizado es el índice de precios al consumidor, normalmente representado por las siglas IPC.

El IPC es una medida del cambio promedio en el tiempo en los precios pagados por los consumidores urbanos por una canasta de bienes y servicios de consumo. Al IPC con frecuencia se lo llama "*índice del costo de la vida*", pero difiere en aspectos muy importantes de lo que sería una medida completa del costo de vida.⁷

Resulta importante a efectos de la comparabilidad, tener en cuenta que es lo que considera una canasta de bienes y servicios que utiliza una familia promedio de un país. Por ejemplo, no se diferencia si se trata de clase alta, media o baja, y peor aún, si se quiere comparar el IPC de un país con el de otro, seguramente existirán diferencias en los componentes de las canastas que cada país ha utilizado.

Para su cálculo existen muchas directrices a nivel internacional, como por ejemplo las directrices emanadas por Naciones Unidas en el Sistema de Cuentas Nacionales 1993, las Normas Especiales de Divulgación de Datos (NEDD) del Fondo Monetario Internacional (FMI), los aportes metodológicos en materia de Números Índices de la Comunidad Europea: EUROSTAT, INSEE-Francia, INE-España; y en la región sudamericana, los aportes de la Comunidad Andina y MERCOSUR.

En el contexto del presente Estudio, resulta importante aclarar que al tratarse de un índice general de precios, podrían existir casos donde los precios de un bien o servicio en particular pueden haber tenido un comportamiento totalmente distinto al del IPC. Ello sería así debido a que dicho bien o servicio pudo haber tenido una ponderación muy baja dentro de la canasta de bienes o servicios utilizada o incluso, ni siquiera formar parte.

La metodología normalmente utilizada consiste en asignar un año base para el cálculo, en el cual el valor monetario de la canasta básica corresponde a un IPC de 100. Desde ese año, el IPC va modificándose conforme varían los precios de los bienes y servicios

⁷ http://www.bls.gov/cpi/cpifaq.htm#Question_1

que conforman la correspondiente canasta, teniendo para cada bien o servicio su correspondiente ponderación, en razón de la importancia de cada uno de ellos.

Dado que el indicador es general, los entes responsables de su cálculo normalmente lo elaboran calculando ítem por ítem en las principales zonas o ciudades del país, para luego generar índices agregados, bien sean por regiones geográficas o por subgrupos de bienes y servicios, hasta llegar al índice general de precios.

3. Clasificación de la inflación según su magnitud.

En la bibliografía sobre esta materia, usualmente suele decirse que la clasificación puede ser de tres tipos:

- a) Inflación Moderada. Es aquella con la cual los Estados y la sociedad pueden convivir sin mayores inconvenientes. Las personas aún confían en el efectivo, en su poder o en el sistema financiero. Se dice que se da cuando se tiene una inflación que no llega a los dos dígitos; es decir, por debajo del 10%.
- b) Inflación Galopante. Es cuando la inflación empieza a molestar a los agentes económicos. Ya no hay confianza en la moneda circulante y sobre todo la gente procura desprenderse del efectivo que no es estrictamente necesario y procura adquirir bienes y servicios que no pierdan valor fácilmente o que satisfagan sus necesidades vitales en el corto plazo. Empiezan a surgir importantes cambios económicos. Los contratos y los precios, entre otros, suelen indexarse a indicadores relacionados con la inflación o también a monedas más duras y estables, como el dólar, el euro o el yen. Se dice que hay una inflación galopante cuando la misma es mayor que 10% pero no supera 1.000% anual.
- c) Hiperinflación. Se conoce con este término a aquella inflación que tiene la mayor magnitud. Es sinónimo de una severa crisis económica, que normalmente surge luego de importantes conflictos políticos o episodios bélicos o simplemente como consecuencia de una excesiva emisión inorgánica de dinero por parte de un gobierno. En este caso las personas no quieren tener dinero en su poder y en la economía se siente un re aparecimiento del trueque. No hay una definición precisa de la tasa de inflación que se requiere para que sea considerada hiperinflación, pero una definición de trabajo es que un país sufre hiperinflación cuando su tasa anualizada llega a 1.000%. (Cuando la inflación es muy alta, no se calcula por año, sino por mes. El poder del interés compuesto se hace evidente, por ejemplo la correspondencia entre una inflación mensual de

21,16%, equivale a 1.000% de tasa anualizada)⁸. Entre los casos más críticos de inflación de la historia, se encuentran: Alemania, 1922; Grecia, 1944; Hungría, 1946; Yugoslavia 1994; y, Zimbabwe, 2008.

Sin embargo, las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) consideran hiperinflación cuando, entre otros criterios⁹, el crecimiento acumulado es de más del 100% en los últimos tres años. Por el enfoque que tiene este estudio, consideraremos hiperinflación conforme lo establecido en las normas contables.

4. Efectos de la inflación en la economía.

Se dice que en la economía, la inflación no siempre es mala, que incluso dependiendo del nivel en el que se encuentre puede llegar a tener efectos positivos. A continuación vamos a revisar rápidamente qué efectos pueden producirse en general, y de manera particular, los efectos que puede tener sobre la tributación:

- a. Efectos positivos. No está definido con exactitud desde qué nivel la inflación puede convertirse en un serio problema para la economía, sin embargo, existe un cierto consenso en que inflaciones menores a 10% anual, es decir, inflaciones de un solo dígito, pueden llegar a ser dinamizantes para la economía.

Se dice que la inflación baja ayuda a que el mercado de trabajo alcance rápidamente el equilibrio cuando los salarios nominales no se han ajustado a la baja; también otorga un margen de maniobra a los bancos cuando se requiera reducir la tasa de interés nominal; e, incluso se dice que dinamiza más el sector productivo, pues la gente percibe un riesgo alto en las inversiones financieras, excepto si son de carácter especulativo.

- b. Efectos negativos. Cuando la inflación es mayor a 10% anual es más probable que produzca efectos negativos en la economía, principalmente porque otorgan un alto grado de incertidumbre e inestabilidad, e incluso se abre la posibilidad para que actores especuladores aprovechen su posición generando beneficios en detrimento de otros actores. Por ejemplo aunque el sector empresarial ajuste los salarios anualmente, en la mayoría de los casos no se logrará recuperar la pérdida de poder adquisitivo de los obreros y aunque así suceda, existirá una

⁸ Dornbusch Rudiger, Fischer y Startz. Macroeconomía, p. 474.

⁹ Párrafo 3, literal e) de la NIC 29.

pérdida que se fue generando en los obreros desde el primer día después de que se dio el último incremento, pues la inflación no espera.

- c. Efectos sobre la tributación. Si los sistemas tributarios no incluyen normas que ajusten el efecto de la inflación, podrían generarse obligaciones de pago que atenten contra la capacidad contributiva. Por ejemplo, veamos lo que puede pasar en una inversión de capital y recordemos que la tasa de interés que pagan los bancos, incluye la pérdida de poder adquisitivo.

Supongamos una economía en la cual existe una inflación del 25% anual y que los bancos están pagando 30% anual de interés. Cuando un contribuyente realiza un depósito de 100 dólares, se entenderá que al final del año recibirá 130, pudiendo entenderse que hoy esos 130 dólares equivalen a 105 dólares de un año atrás, pues 25 dólares serían la pérdida del poder adquisitivo. En resumen, el contribuyente ha generado un beneficio neto de 5 dólares. No obstante, al momento en que se genere el impuesto a la renta, este considerará todo el ingreso, es decir 30 y sobre eso se gravará el impuesto. Asumiendo una tarifa del impuesto sobre la renta del 25%, si no se considera el efecto de la inflación, el impuesto determinado podría ser de 7,5 dólares, siendo este superior al beneficio neto que fue de apenas 5 dólares.

5. Aspectos contables relacionados con la inflación.

Cuando la práctica contable responde a los principios de la contabilidad histórica, usualmente los activos y pasivos, e ingresos y gastos, se expresan a sus importes originales, sin considerar ajuste alguno por las fluctuaciones ocurridas en el nivel general de precios.

En este sentido, tal como sostiene de forma uniforme la doctrina, la omisión de considerar la pérdida en el poder adquisitivo de la moneda afecta gravemente la homogeneidad de los estados contables, perjudicando la comparación de datos dentro de un mismo estado, entre los estados financieros de una empresa a distinta fecha,¹⁰ o entre estados financieros de diversas empresas¹⁰.

Con inflación, los activos de naturaleza monetaria generan pérdidas, y los pasivos monetarios generan ganancias.

¹⁰ LAZZATI, S. Contabilidad e Inflación. Conceptos fundamentales (1992). Buenos Aires: Ediciones Macchi.

Por ello, en contextos inflacionarios, la contabilidad histórica ocasiona que¹¹:

- No sean comparables las cifras de los estados contables de una empresa a distintas fechas.
- No sean comparables las cifras dentro de un mismo estado contable, como los rubros monetarios y no monetarios.
- Ciertos saldos de por sí carecen de validez, con independencia de las comparaciones, a raíz de la inconsistencia de los factores computados en su determinación.
- No se reflejan en absoluto las pérdidas y las ganancias monetarias originadas por mantener activos y pasivos monetarios respectivamente.

Los errores señalados restan validez a los índices o ratios que, como veremos, son la base principal de la comparación utilizada en la metodología de precios de transferencia, en los métodos del margen neto de la transacción y de márgenes brutos (reventa y costo incrementado). Tal como indica el autor citado: ¿Qué valor puede tener un índice de rentabilidad calculado en base a una utilidad sobreestimada y a un patrimonio neto subestimado? Al exagerar el numerador y reducir arbitrariamente el denominador que forma el cociente del índice, se obtiene un resultado falaz.

Por ello, ajustar por inflación los estados contables para el análisis en épocas inflacionarias resulta prioritario y esencial.

En tal sentido, las NIIF no establecen normas que consideran o incluyen directamente el efecto de la inflación. Sin embargo, sí se le considera de manera indirecta cuando se contemplan métodos como el costo corriente¹², el valor realizable¹³ o el valor

¹¹ Lazzati, S. Ob. cit.

¹² “Los activos se llevan contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, que debería pagarse si se adquiriese en la actualidad el mismo activo u otro equivalente. Los pasivos se llevan contablemente por el importe sin descontar de efectivo u otras partidas equivalentes al efectivo que se precisaría para liquidar la obligación en el momento presente.”

¹³ “Los activos se llevan contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo que podrían ser obtenidos, en el momento presente, por la venta no forzada de los mismos. Los pasivos se llevan a su valor de liquidación; es decir, los importes no descontados de efectivo o equivalentes al efectivo, que se espera pagar para cancelar los pasivos, en el curso normal de la operación.”

presente,¹⁴ al momento de medir los elementos de los estados financieros para su inclusión en el balance y en el estado de resultados. El costo corriente hace referencia al precio que debería pagarse actualmente para adquirir un bien igual o similar, el valor realizable hace referencia al precio que podría obtenerse en caso de que se venda el bien en condiciones de mercado y el valor presente tiene en cuenta el precio actual de un bien.

Los tres métodos mencionados consideran como común denominador el “*precio actual*”, es decir aquel que ya ha sido modificado por el incremento del nivel de precios. La aplicación de estos métodos nos lleva a un resultado más preciso que el que lograríamos al tener en cuenta directamente la inflación, ya que ésta sólo hace referencia al incremento general de precios mientras que estos criterios contemplan el crecimiento particular del nivel de precios que pueda corresponder a cada elemento de los estados financieros.

Sin embargo, sí está normado como deben actuar las empresas afectadas por un período de hiperinflación. La Norma Internacional de Contabilidad N° 29 (NIC 29) “*Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias*” ha sido creada para su aplicación a los estados financieros, incluyendo a los estados financieros consolidados, de una entidad cuya moneda funcional es la moneda correspondiente a una economía hiperinflacionaria.¹⁵

¹⁴ “Los activos se llevan contablemente al valor presente, descontando las entradas de efectivo netas futuras que se espera genere la partida en el curso normal de la operación. Los pasivos se llevan por el valor presente, descontando las salidas de efectivo netas futuras que se espera necesitar para pagar las deudas, en el curso normal de la operación.”

¹⁵ Esta norma no establece una tasa absoluta para considerar que, al sobrepasarla, surge el estado de hiperinflación. Es, por el contrario, un problema de criterio juzgar cuándo se hace necesario re-expresar los estados financieros de acuerdo con la presente Norma. El estado de hiperinflación viene indicado por las características del entorno económico del país, entre las cuales se incluyen, de forma no exhaustiva, las siguientes:

¹⁵(a) la población en general prefiere conservar su riqueza en forma de activos no monetarios, o bien en una moneda extranjera relativamente estable; Las cantidades de moneda local obtenidas son invertidas inmediatamente para mantener la capacidad adquisitiva de la misma;

¹⁵(b) la población en general no toma en consideración las cantidades monetarias en términos de moneda local, sino que las ve en términos de otra moneda extranjera relativamente estable; Los precios pueden establecerse en esta otra moneda;

¹⁵(c) las ventas y compras a crédito tienen lugar a precios que compensan la pérdida de poder adquisitivo esperada durante el aplazamiento, incluso cuando el periodo es corto;

¹⁵(d) las tasas de interés, salarios y precios se ligan a la evolución de un índice de precios; y

¹⁵(e) la tasa acumulada de inflación en tres años se aproxima o sobrepasa el 100%.

Lo que adicionalmente ha sucedido es que en muchos países, normalmente aquellos en donde la inflación toma o eventualmente tomaría importancia, los entes locales que dictan las normas contables se han preocupado por emitir resoluciones o normas internas que regulan los aspectos contables relacionados con la incidencia del proceso inflacionario en los estados financieros. Tal es el caso por ejemplo de México, donde el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera ha emitido la norma NIF B-10, en la cual se establecen dos entornos económicos en los que podría operar la entidad en determinado momento. Uno es el “*Inflacionario*”, cuando la inflación acumulada es igual o mayor que el 26% en los tres ejercicios anuales anteriores. El otro entorno es el “*No inflacionario*”, cuando la inflación acumulada ha sido menor que el 26% acumulado.

Es importante mencionar que la NIF B-10 establece que cuando el entorno económico es inflacionario, la entidad debe reconocer los efectos de la inflación en sus estados financieros mediante la aplicación del método integral, sin embargo, cuando el entorno económico es no inflacionario, la entidad no debe efectuar ningún reconocimiento en sus estados financieros en relación con los efectos de la inflación del periodo de que se trate.

Otro ejemplo interesante de resaltar, es el caso de Venezuela, uno de los países en América Latina al que más le ha afectado la inflación en los últimos años. En este caso, la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela emitió en el año 1992 una Declaración de Principios de Contabilidad conocida como la DPC10 en donde estableció que adicionalmente a los estados financieros realizados sobre la base del “*costo histórico*”, las empresas debían elaborar estados financieros re-expresados con el propósito de reconocer la inflación, basado en el proceso de “*corrección monetaria*”; sin embargo, a partir del año 1996 la Federación dispone que los únicos estados financieros válidos serán aquellos que se encuentren re-expresados.

La Federación indicaba que tal exigencia no había sido inventada por ellos, sino que las mismas emanaban de las Normas Internacionales de Contabilidad, en particular de la NIC 29, que dispone que en economías hiperinflacionarias, definidas estas como aquellas en las que la tasa acumulada de inflación sobre los tres últimos años se aproxima o supera el 100%, deben re-expresarse para reconocer los efectos inflacionarios. Sin embargo, cuando la inflación en el país bajó notoriamente del 100% acumulado en los tres últimos años que se menciona en las normas NIC, entonces la Federación reeditó la norma en el año 2000, señalando que la re-expresión seguiría siendo obligatoria si la inflación del año superaba el 10%.¹⁶

¹⁶ Fernando Catacora Carpio.

Según la información publicada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), a partir del año 2000, en Venezuela no ha existido una inflación anual inferior al 10%.¹⁷

Para concluir con esta temática, podemos comentar que algunos países han manifestado al Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por su nombre en inglés) su disconformidad con el hecho de que únicamente estén regulados aquellos casos de hiperinflación. Por ejemplo, el Grupo Latinoamericano de Emisores de Normas de Información Financiera GLENIF, dentro de un proceso de consultas, manifestó al IASB sus reparos a la NIC 29 y a juicio de su representante, Ricardo López Cardoso, *“la visión del GLENIF es la de que no basta bajar el nivel del 100% de inflación en tres años. Es preciso también mejorar la metodología (de corrección). Pero como cada país desarrolló domésticamente su solución, tal vez cada uno quiera creer que su salida es mejor que la del otro”*.¹⁸

6. Relación entre inflación y percepción de riesgo en las inversiones.

Un elemento que está atado a las economías que adolecen de problemas inflacionarios, es la incertidumbre que se genera en la economía, tanto para las inversiones existentes como para los sujetos o empresas que se encuentran analizando la opción de invertir en esa economía. Como es sabido, a mayor incertidumbre mayor riesgo, y mientras el riesgo es más alto, la rentabilidad esperada de los inversionistas actuales o de los potenciales inversionistas es más alta también.

En conclusión, y en relación con lo que se desarrollará más adelante, se podría aseverar que si una compañía tiene inversiones en dos Estados distintos, y uno de ellos se encuentra en un proceso inflacionario, el grupo multinacional tendrá la expectativa de que en el Estado donde existe dicho proceso, los márgenes de utilidad serán más altos que en el Estado en donde la inflación no muestra cifras elevadas.

¹⁷ http://websie.eclac.cl/Cuaderno_40/datos/23.VEN_Cuadro%20D.pdf

¹⁸ http://glenif.org/es/index.php?option=com_content&view=article&id=73:latinos-quieren-corregir-balances&catid=36:noticias&Itemid=55

C. Incidencia de los efectos inflacionarios en:

1. El proceso de control de la manipulación abusiva de los precios de transferencia por parte de la Administración Tributaria.

Al consistir el trabajo de controlar los precios de transferencia en la comparación de precios de manera directa o indirecta a través de los diferentes métodos disponibles; la incidencia de la inflación y sus efectos en el control de la manipulación abusiva de los precios de transferencia podría, en ciertos casos, ser directa y llegar a ser significativa, dependiendo de los criterios contables utilizados para la confección de la información financiera.

La incidencia de la inflación puede presentarse al inicio, es decir, en la estructuración del precio de transferencia del bien o servicio; o al final, en el control, aplicación de las metodologías y ajustes de precios de transferencia.

Incidencia en el inicio: estructuración del precio.

Definiéndose la inflación como una tasa porcentual de cambio en los niveles de precios, basada en un promedio de todos los precios en una economía; existen dos causas que principalmente podrían explicar la inflación: una conmoción en la oferta y un exceso en la demanda. En realidad resulta muy probable que la combinación de estas dos causas dé origen a la inflación.

Para entender la inflación también es importante el análisis del comportamiento de los ciclos económicos. Cuando existe una disminución de la demanda por la contracción del gasto de los consumidores puede existir una reducción del crecimiento de los precios o inclusive su disminución. O por otra parte; por ejemplo, cuando existe un incremento en los salarios o poder adquisitivo de los consumidores que se da a menor velocidad que la oferta, se pueden producir incrementos en los precios.

Para entender la incidencia de la inflación en los precios de transferencia desde la estructuración de los precios, es necesario comprender la transmisión de las presiones inflacionarias. Las presiones inflacionarias son transferidas a través de la economía de la siguiente manera: de los precios de los insumos y los salarios a los precios de los productores, y de los precios de los consumidores al deflactor del PIB.

Asimismo resulta de vital importancia complementar el mencionado análisis con la evaluación de los precios y su variación en las importaciones y exportaciones. Un ejercicio que se debería realizar es el de comparar los indicadores de variación de los precios para exportación con los precios nacionales (para el mercado interno). Ello permitirá conocer si los productores están transfiriendo costos a los compradores extranjeros.

Incidencia al final: control de precios de transferencia (métodos y ajustes).

Por otra parte, la inflación puede afectar el análisis en la manipulación de precios de transferencia de maneras diferentes según la metodología escogida y los ajustes técnicos seleccionados. La afectación o incidencia puede variar dependiendo del método; es decir, puede ir desde una incidencia en el análisis de manera directa al comparar precios hasta una indirecta al comparar márgenes de beneficios de las transacciones vinculadas versus independientes.

Comenzando con el método del precio comparable no controlado, por ejemplo, al consistir éste en una comparación directa de precios, la inflación y sus efectos podrían tener una incidencia muy significativa en el análisis a través de este método. Por ejemplo, la diferencia entre los precios que se pueden identificar entre las transacciones entre empresas vinculadas versus otras independientes, se pueden explicar por la incidencia de la inflación en la determinación o estructura de esos precios. Como se señalaba anteriormente, los precios de los bienes exportados, comparados con los índices de precios locales nos pueden dar una idea de cómo los productores están transfiriendo los costos de producción de los bienes.

En el caso de las transacciones entre partes independientes, esta transferencia podría presentarse o no. En este último caso podría no presentarse debido a estrategias y/o presiones de mantener ventajas competitivas en mercados internacionales. Sin embargo, en el caso de transacciones entre empresas vinculadas, esta transferencia podría no existir o tener un comportamiento a la inversa. Por ejemplo; entre partes vinculadas, el mantenimiento de ventajas competitivas y por ende el no transferir efectos inflacionarios no podría presentarse debido a que estas ventajas podrían no ser una prioridad de mantenimiento, en la medida que sus operaciones sean en mayor o menor proporción realizadas al interior del grupo multinacional.

Por otra parte; la transferencia de costos inflacionarios por el incremento del precio de los insumos podría no presentarse debido a la incidencia o el análisis de conveniencia en función de las tasas impositivas que se pueden presentar entre los regímenes que amparan las transacciones entre vinculadas. En otras palabras, si los efectos

inflacionarios son significativos en un mercado en el que la tasa impositiva es alta, se espera que existan menos incentivos de transferir utilidades a través de los precios de exportación a los clientes extranjeros vinculados. En conclusión; al aplicar el método del precio comparable no controlado, deben ser considerados y estudiados detenidamente los efectos inflacionarios de los mercados en los que se dan o encuentran las transacciones analizadas y comparables para determinar la incidencia de estos en la determinación o estructuración del precio de las transacciones.

La incidencia de los efectos inflacionarios en la manipulación de precios de transferencia puede estar presente en la estructuración de los precios y en el análisis de precios de transferencia. En el primer caso, la incidencia debe analizarse en la medida que los índices de precios de los productores locales sean transferidos a los precios de exportación o importación; y por tanto, lo anterior tendrá un efecto en el análisis de los métodos de precios de transferencia, en particular, en el método de precio comparable no controlado. Para los otros métodos la incidencia de la inflación es similar; sin embargo, su determinación o evidencia se vuelve menor o diferenciada por los objetivos que cada método persigue en el análisis.

2. El proceso de fijación de los precios por parte de las empresas.

Creeríamos que todo lo relacionado con la definición de precios de transferencia debería encontrarse en las guías desarrolladas en conjunto con sus países miembros y sociedad civil por las organizaciones internacionales rectoras en la materia, sin embargo, parecería ser que un capítulo adicional espera ser desarrollado por la comunidad internacional tributaria y es precisamente el relacionado con la incidencia de la inflación en los precios de transferencia.

Asimismo, cuando revisamos las normas internacionales de contabilidad, solo existen tratamientos diferenciados en caso de hiperinflación. ¿Será que ya no es tan importante la inflación? La respuesta seguramente será negativa, pues la inflación nunca dejará de ser un elemento importantísimo al momento de evaluar a las economías, sea cual sea el propósito de dicha evaluación.

Al querer conocer cómo influye en las empresas el fenómeno de la inflación al momento de la fijación de los precios de transferencia, nos percatamos que no existe literatura sobre el tema, y entonces debemos consultar directamente a quienes toman las decisiones de fijar precios dentro de las empresas o a sus asesores, que los apoyan en la cobertura de riesgos, cuando se trata sobre todo de la fijación de un precio de transferencia.

Se puede concluir que al momento en que las empresas fijan precios, el elemento “índice inflación” no influye en la decisión de manera directa como sí ocurre en un gobierno e incluso en los propios consumidores. En las empresas, el “índice inflación” actúa de manera indirecta y focalizada cuando éstas tienen en consideración el incremento de los costes manteniendo el margen usual de ganancia; y de ese proceso pueden surgir ganancias o pérdidas extraordinarias.

En adelante, analizaremos brevemente algunos aspectos relacionados con las razones por las cuales la inflación no es considerada por las empresas ni por sus asesores al momento de fijar sus precios de transferencia:

- a) Posiblemente el aspecto más importante sea que la inflación, basada en un índice general, no tiene necesariamente una relación directa con el precio de un determinado bien o servicio. Aquí juega un papel importante la elasticidad de la demanda que tiene un bien o un servicio, la cual influye más en la variación de precios que la propia inflación.
- b) Existirían puntos de vista diferentes, dependiendo de si la actividad de la empresa está vinculada a la comercialización o la manufactura.
- c) Existirían, asimismo, diferentes consideraciones; dependiendo de si la fijación del precio se realiza en un país con bajos índices de inflación y si se utilizan comparables de un país con índices elevados de inflación; o viceversa.
- d) Aunque se llegase a considerar el factor inflación, no sería técnicamente adecuado descartar un posible comparable, por el simple hecho de que se encuentre en una economía inflacionaria.
- e) La metodología utilizada para aplicar el principio de plena competencia, también podría generar connotaciones distintas. Por ejemplo, en caso de métodos que utilizan márgenes, cabe o no la premisa de que mientras más alta es la inflación en una economía, mayores son los porcentajes de utilidad que las empresas requieren de su inversión.
- f) Parece ser que en algunos aspectos, las empresas actúan por reacción a las acciones de la Administración Tributaria. Si una administración tributaria no se pronuncia respecto de cómo deben los contribuyentes considerar los efectos inflacionarios en sus precios de transferencia establecidos, posiblemente el

mensaje recibido por los empresarios será que no hay nada especial que considerar al respecto y fijarán sus precios sin tener en cuenta la inflación.

- g) Existiendo un acuerdo anticipado de precios, se deberá considerar que en caso de cambiar la economía de no inflacionaria a inflacionaria o viceversa, la empresa podrá solicitar una modificación para que el acuerdo se adapte a las nuevas condiciones, aduciendo que ha existido una variación significativa de las circunstancias económicas existentes al momento de la aprobación de la consulta.

EFFECTOS DE LA INFLACIÓN EN LA METODOLOGÍA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

El objeto de este apartado es realizar algunas consideraciones respecto al modo en que influye en la metodología de precios de transferencia el hecho de que la empresa analizada o testeada se encuentre inmersa en una economía inflacionaria.

A. Comparabilidad y ajuste por inflación.

Como es sabido, la aplicación del principio de plena competencia se basa generalmente en la comparación de las condiciones de una operación vinculada con las condiciones de las operaciones efectuadas entre empresas independientes y, en tal sentido, para que las comparaciones sean útiles, las características económicas relevantes de las situaciones que se comparan deben ser lo suficientemente comparables. *“Ser comparable significa que ninguna diferencia (si las hay) entre las situaciones objeto de comparación pueda afectar significativamente a las condiciones analizadas en la metodología (por ejemplo, el precio o el margen), o que puedan realizarse ajustes lo suficientemente precisos como para eliminar los efectos de dichas diferencias”*¹⁹.

Las Guías de la OCDE sostienen que los ajustes a la comparabilidad deben considerarse *“si (y solo si)”* se espera que mejoren la fiabilidad de los resultados, debiéndose considerar *“la diferencia por la que se considera el ajuste, la calidad de los datos sometidos al ajuste, el objeto de este y la fiabilidad del criterio utilizado para practicarlo”*²⁰.

¹⁹ Punto 1.33. de las Guías OCDE.

²⁰ Punto 3.50 de las Guías OCDE.

En tal sentido, la comparación de “condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes”²¹ resulta que abarca más que la simple comparación de precios o márgenes.

Dentro de los ajustes a la comparabilidad, destaca a los fines del tópico tratado en este documento, los ajustes contables.

Estos ajustes contables se focalizan en las diferencias de criterios contables que existen entre países, que pueden tener efectos de carácter permanente o transitorio. No obstante, es del caso aclarar que no todas las diferencias contables pueden ser identificadas siempre, fundamentalmente por las dificultades que pueden existir para acceder a información pertinente a tales fines.

Asimismo, la dificultad descrita en el párrafo anterior se ve influenciada por el uso de bases de datos que son utilizadas en la metodología de precios de transferencia, que poseen ciertas limitaciones, como ser la falta de uniformidad relativa a la información contenida sobre las empresas en función al país en que operan. Además, usualmente las bases comerciales poseen información escasa relativa a empresas latinoamericanas, cuestión que dificulta la comparabilidad en relación a mercados económicos semejantes²².

Lo que se acaba de mencionar lleva a otro aspecto importante vinculado a la comparabilidad: el referido a las circunstancias económicas, dentro de la cual se incluye la importancia de los mercados geográficos.

Como usualmente las empresas multinacionales latinoamericanas efectúan los estudios de comparabilidad con empresas de otros mercados, resulta necesario que dichos mercados sean efectivamente comparables y, para ello, resultará aceptable que en algunos casos se efectúen ajustes para considerar ciertos aspectos específicos del mercado, como ser las tasas de inflación.

Volviendo al tema de los ajustes contables, resulta importante destacar que existen diferentes tipos de diferencias contables que deben ser consideradas: algunas se

²¹ Artículo 9 Modelo CDI OCDE.

²² Al respecto, consultar el ANEXO II del Estudio sobre “Disponibilidad de la información pública de interés tributario en países de América Latina” ITC-GIZ-CIAT. Abril de 2013.

²² <http://www.ciat.org/index.php/es/productos-y-servicios/publicaciones/documentos-de-trabajo.html>

refieren a diferencias en la clasificación (por ejemplo, una erogación que en un país es contabilizado como costo de venta y, en otro, como gasto administrativo o comercial). Al respecto, dependiendo de los criterios contables utilizados, la diferencia en la imputación de la partida puede implicar la utilización de criterios disímiles para reconocer los efectos de la depreciación de la moneda.

Como en muchos casos, con la información disponible, no resultará posible identificar todas las diferencias de los criterios contables, esta circunstancia debe ser analizada cuidadosamente, ya que en contextos inflacionarios, resulta necesario conocer cuáles partidas contables se encuentran expresadas a valores corrientes y en qué medida.

Además, en el análisis de comparabilidad, deberá definirse el período sobre el cual realizar el análisis de precios de transferencia.

Por otro lado, las Guías de la OCDE sostienen que, en la práctica, el examen de los datos relativos a varios años suele resultar útil para el análisis de comparabilidad²³.

Al respecto, cuando se utilizan años múltiples, la cuantificación de promedios deberá prever los efectos establecidos en las normas contables para reconocer los efectos de la depreciación de la moneda y así evitar análisis inconsistentes.

Un último tema a tratar en este apartado es el denominado ajuste “*por riesgo país*”, que es realizado por contribuyentes de varios países de la región.

El ajuste por riesgo país parte de la noción de que el riesgo de una inversión se ve reflejado en el retorno exigido para dicha inversión por parte del inversor, y que, manteniéndose todos los demás factores constantes, dos inversiones similares pero radicadas en regiones con grado de riesgo distinto, deberían mostrar una diferencia en su tasa de retorno que se denomina prima por riesgo país y es representativa del retorno adicional que exigirán los inversores por operar en un mercado más riesgoso respecto a uno menos riesgoso²⁴.

En tal sentido, dado que la prima por riesgo país toma en consideración algunas variables que puedan afectar la inversión (entre ellas el efecto de la inflación), cabe

²³ Punto 3.75 Guías OCDE.

²⁴ CASANOVAS, C., VAL LEMA, M. *Manual de Precios de Transferencia en Argentina*. Goldemberg C. (Directora) (2007). Buenos Aires: La Ley.

señalar que ésta debe ser utilizada con cuidado si se intenta combinar con otros ajustes a la comparabilidad relacionados con la inflación, con el fin de evitar que se sobredimensionen las correcciones del fenómeno económico bajo estudio.

A modo de conclusión, es posible mencionar que la incidencia de la inflación en la metodología de precios de transferencia debe ser considerada como una circunstancia económica más a evaluar dentro de los factores de comparabilidad. Es en tal contexto que debe evaluarse la incidencia de la inflación en precios de transferencia: como una circunstancia que distorsiona la comparabilidad de los bienes, servicios y/o utilidad obtenida por las empresas bajo análisis, y que puede requerir de un ajuste a nivel de ingresos, costos, gastos o resultados brutos o netos operativos, según sea el método que se esté utilizando. Asumir esa posición implica reconocer que el ajuste por inflación deberá ser tratado como un ajuste más a la comparabilidad. Es decir, sólo será practicado de ser factible, y si como resultado del mismo se arriba a una mejor comparación.

Por ello, cuando el análisis se realiza en situaciones de baja inflación, los ajustes para adecuar la comparación a valores constantes de las monedas podrían no resultar mandatorios, conclusión que intuitivamente habría que rechazar para procesos altamente inflacionarios.

En los próximos apartados se intentará analizar como incide la inflación en ciertos aspectos de la aplicación de los diferentes métodos de precios de transferencia.

B. Método Precio libre comparable.

El método del precio libre comparable -CUP por su nombre en inglés "*comparable uncontrolled method*"- consiste en comparar el precio facturado de los bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación vinculada con el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación no vinculada comparable en circunstancias también comparables.²⁵

Para que una operación no vinculada sea comparable a una operación vinculada, debe darse alguna de las siguientes condiciones:

²⁵ Punto 2.13. Guías OCDE.

- a) Ninguna de las diferencias (si las hubiera) entre las dos operaciones que se comparan, o entre las dos empresas que llevan a cabo esas operaciones, influye significativamente en el valor normal de mercado; o
- b) Pueden realizarse ajustes lo suficientemente precisos como para eliminar los efectos importantes que provoquen esas diferencias²⁶.

En tal sentido, los ajustes a la comparabilidad no deberían presentar mayores dificultades para reconocer el efecto de la inflación al aplicar este método. Ello es así en aquellos casos donde sea posible exteriorizar las diferencias de precio vinculadas a la pérdida del valor de la moneda en una línea de tiempo y reexpresar de manera homogénea dichos precios a valor de moneda constante.

Sin embargo, esta última afirmación puede resultar consistente sólo en los casos donde se conozca la fecha (cuanto menos el mes) en que los productos o servicios bajo análisis y sus comparables hayan sido comercializados, con el fin de poder realizar la referida reexpresión.

Asimismo, tiene dicho la doctrina que resulta sumamente difícil realizar ajustes cuando las condiciones de mercado, la actividad regulatoria del Estado y el tamaño y presentación de los productos son diferentes entre el precio a ser testeado y comparables que pudieran obtenerse²⁷.

En este contexto deben analizarse las posibles transacciones comparables ubicadas en economías inflacionarias; debiendo éstas ser seleccionadas ante la inexistencia de otras transacciones útiles para la comparación y siempre que sea posible realizar los ajustes necesarios.

Asimismo, respecto de los componentes financieros, resulta importante evaluar hasta qué punto la inflación está considerada en los precios pactados en las operaciones a plazo. Esta situación debe ser considerada al momento de realizar, por ejemplo, un ajuste a la comparabilidad por financiación.

²⁶ Punto 2.14 Guías OCDE.

²⁷ DISKENSTEIN, M. BLANCO, S. *Manual de Precios de Transferencia en Argentina*. GOLDEMBERG. C. (Directora). (2007) Buenos Aires: La Ley.

Con relación a las operaciones de financiamiento, debe tenerse presente que aunque el “bien” involucrado es el dinero, el “precio” sometido a análisis es la tasa de interés pactada en la operación²⁸.

En tal sentido, debe tenerse en cuenta los componentes financieros implícitos que pueden encontrarse contenidos dentro del precio: las tasas de interés (tanto las pactadas explícitamente como las contenidas implícitamente en los precios facturados) suelen ser mayores cuando la inflación es más alta. Se debe esperar, por ende, que a mayor tasa de inflación y a igualdad en el plazo de financiación, mayor sea la tasa de interés implícita usada en un precio de una venta a plazo, fijada sobre el valor del bien o del servicio a la fecha de la operación.

En conclusión, este método se basa en la comparabilidad de precios medidos en moneda homogénea. Por ello, en economías inflacionarias, el analista de precios de transferencia deberá en primera instancia anticuar los valores considerados a la fecha en la que se realice el análisis de comparabilidad y, en su caso, constatarlos luego de realizar las conversiones de divisas que correspondan, a los tipos de cambios vigentes al momento del análisis.

C. Método Precio de reventa y costo adicionado.

En el presente apartado se tratarán los efectos de la inflación al momento de aplicar dos métodos para la evaluación de los precios de transferencia: precio de reventa y de costo incrementado.

Lo que motivó tratar estos métodos en el mismo apartado, es la relación existente entre ambos, considerando que, a los efectos del análisis propuesto en este documento, las observaciones a realizar para el método de costo más beneficios resultan ser similares a las correspondientes al del método de precio de reventa entre partes independientes.

El método de precio de reventa busca evaluar el precio de adquisición de un bien o servicio de manera indirecta. El precio de reventa convenido con un independiente “se reduce en un margen bruto apropiado... representativo de la cuantía con la que el revendedor pretende cubrir sus costes de venta y gastos de explotación...”²⁹.

²⁸ MARTIN, Julián. *Manual de Precios de Transferencia en Argentina*. Goldenberg, C. (Directora) (2007) Buenos Aires: La Ley.

²⁹ Punto 2.21. Guías OCDE.

El margen de utilidad comparable es un porcentaje de utilidad bruta, que se obtiene como resultado de la relación entre la utilidad bruta y las ventas netas. Por ello, los elementos que conforman el precio de venta y el costo de los bienes de la operación que se evalúa y los correspondientes a las transacciones que califican como comparables deben ser equivalentes, a efectos de lograr la homogeneización requerida para la comparabilidad. En tal sentido, puede ser necesario efectuar reclasificaciones contables a efectos de lograr consistencia en el tratamiento de distintos ítems que integran el margen de reventa³⁰.

Asimismo, en contextos inflacionarios, la homogeneización de información puede exigir que se ajusten a valores constantes las respectivas partidas de ventas y/o costos de bienes o servicios vinculados a las transacciones analizadas.

En tal sentido, siempre resultará necesario expresar en moneda homogénea los conceptos que configuran el margen bruto. Por su parte, los ingresos deben estar expresados en moneda homogénea. Cuando la partida de ventas haya sido corregida por el efecto de la inflación, no necesariamente reflejará el ingreso obtenido, transformándose así en un valor estimado que considera el efecto inflacionario y es útil para llevar a cabo comparaciones financieras.

Si las transacciones analizadas se llevan a cabo en un escenario inflacionario, el efecto de la inflación deberá considerarse para la aplicación del método. Ello es así, en virtud de la existencia de costos añadidos al valor del bien (o conexos) que podrían ser afectados por la inflación - por ejemplo, los componentes nacionales añadidos al producto principal que ha sido importado desde el país de la empresa vinculada-. De esta manera, por ejemplo, el precio de reventa se vería afectado, si es que el valor de adquisición del bien adquirido a la parte vinculada se ha modificado como consecuencia de la inflación. Esta apreciación también resulta válida al momento de aplicar los métodos de precio comparable entre partes independientes y de costo más beneficios.

Un ejemplo de lo antes señalado, podría darse en el marco de la adquisición de un bien que debe ser etiquetado en el país donde finalmente se revende - como un medicamento, al cual se le debe colocar una etiqueta con los permisos sanitarios del país -. Este costo adicional forma parte del precio final del producto. Considerando que en el país donde se produce la reventa la inflación es significativa, el costo de dicho producto se vería afectado.

³⁰ GOLDEMBERG, C. *Manual de Precios de Transferencia en Argentina*. GOLDEMBERG, C. (Directora). (2007) Buenos Aires: La Ley.

En términos numéricos, la situación sería la siguiente: la empresa local adquiere el producto a la parte vinculada a un valor de 10 dólares por unidad. El etiquetado del mismo, al inicio de año, tiene un valor de 1 dólar por unidad. Al final del año, luego de aplicar el efecto de la inflación, el etiquetado podría estar costando 1,30 dólares. De esta manera, el costo del producto etiquetado quedaría en unos 11,30 dólares. Si bien sería posible llegar a la conclusión de que la incidencia de la inflación no es significativa; al agregar el costo del proceso de etiquetado, en la medida que más procesos de esta índole influyan en el costo del bien revendido, en mayor proporción podrá incrementarse el efecto de la inflación y por ende se afectará negativamente el margen de utilidad.

Sin perjuicio de que estos métodos pueden ser utilizados en operaciones individuales o en operaciones agregadas y que, además, admiten la aplicación de comparaciones plurianuales, ello no afecta al hecho de que, en contextos de inflación, lo importante es realizar comparaciones con información homogénea.

Por su parte, el método de costo más beneficio parte de los costos en que ha incurrido el proveedor de los bienes (o servicios) en una operación vinculada por los bienes transmitidos o los servicios prestados a un comprador asociado. Este costo se incrementa en un margen que le permita obtener un beneficio apropiado teniendo en cuenta las funciones desempeñadas y las condiciones de mercado³¹.

La aplicación de este método implica determinar un costo apropiado que será incrementado por un margen también apropiado. Principalmente con relación al costo resultará necesario observar la homogeneidad de los conceptos que lo integran, particularmente los criterios seguidos para asignar las diferentes partidas como costos o como gastos.

En tal sentido, los conceptos vertidos en cuanto a los ajustes a practicar en el método de precio de reventa, en particular relacionados con los ajustes contables, son totalmente válidos para la correcta aplicación del método de costo más beneficios.

³¹ Punto 2.39 Guías OCDE.

D. Método del margen neto de la transacción.

El método de margen neto de la transacción (MNT) y el método de la distribución del resultado constituyen métodos basados en el resultado de las operaciones. *“El método del margen neto operacional estudia el beneficio neto calculado sobre una magnitud apropiada (por ejemplo los costos, las ventas o los activos) que un contribuyente obtiene por razón de una operación vinculada (o una serie de operaciones...)”*³².

Para realizar el referido análisis, la comparación se realizará con empresas independientes que presenten actividades y circunstancias similares a la testeada.

En contextos donde una de las empresas vinculadas se encuentre en contextos inflacionarios, la decisión sobre en qué participante se realizará el análisis -cuando ello resulte posible- se encuentra condicionado a que en el análisis de comparabilidad se puedan realizar los ajustes necesarios para neutralizar eventuales distorsiones provocadas por el fenómeno bajo estudio.

Asimismo, como el rango de libre competencia es calculado a través de utilidades que se comparan a partir un indicador de utilidad o “PLI” (Retorno sobre el Capital Invertido, Margen Operativo sobre Ventas y el Margen Bruto sobre Gastos Operativos, entre otros) tomando en consideración la actividad y las características de las empresas analizadas, en un contexto inflacionario el analista de precios de transferencia deberá evaluar los componentes contables que integran el respectivo PLI, a efectos de identificar cuales no están expresados en moneda homogénea y determinar cómo afecta la inflación en el análisis.

Por ejemplo, el retorno sobre las ventas – Utilidad operativa /Ventas – se deberá determinar si las ventas se encuentran a valores corriente. Del mismo modo con los costos de venta y los gastos operativos que conllevan a la utilidad operativa. Es oportuno recordar que en el costo de venta se encuentra el inventario, donde no solo se evalúa dicha partida a efectos inflacionarios, y que también deberá tomarse en consideración el método de valoración del inventario.

Resulta importante prestar particular atención al momento de seleccionar un indicador, como por ejemplo el de “retorno sobre los activos”; donde a efectos de su determinación es preciso tomar en consideración partidas en las que la inflación influye de manera particular. Atendiendo a esta conclusión, será necesario observar que activo

³² Punto 2.58. Guías OCDE.

está influyendo de forma directa en la generación de la renta y si su reexpresión, considerando el efecto de la inflación, es la correcta. La fecha de adquisición influye de forma directa en la reexpresión del monto, por ende en el indicador y, en consecuencia, en el análisis.

Por otro lado, en relación a los ajustes contables, como este método solamente considera las partidas contables que se encuentren relacionadas con las operaciones bajo análisis, generalmente resulta necesario segmentar ciertas partidas contables, incluso de manera extracontable. Al incluir el efecto por la inflación en el proceso de segmentación de un estado financiero, es importante resaltar que partir de un estado financiero ajustado por inflación podría complicar dicho proceso, aparejando mayores costos a la empresa (tiempo asignado a la tarea, sistemas amigables que sirvan para segmentar y ajustar por inflación).

Al respecto, en el proceso de segmentación, es importante considerar los criterios seguidos por las normas contables internacionales y/o locales involucradas, y prever los efectos que podrían afectar la comparabilidad en contextos inflacionarios. En particular, resulta importante constatar la efectiva aplicación de criterios contables uniformes en la clasificación de las cuentas como “*monetarias*” o “*no monetarias*” y en la metodología empleada para la actualización de valores a moneda homogénea.

Si bien se considera que en el método de MNT las diferencias en los criterios contables podrían no afectar tan directamente a la cuantificación del margen operativo, esta aseveración deberá ser constatada en relación a los diferentes rubros que componen al PLI seleccionado para el análisis. En tal sentido, por ejemplo, puede resultar necesario observar cuidadosamente las partidas contables que conforman el gasto, en particular si los gastos administrativos son parte de esa estructura. En los gastos administrativos se podrán observar gastos locales, eventualmente afectados por el impacto de la inflación.

Por otro lado, como se indicó en el apartado correspondiente al análisis de comparabilidad, las Guías de la OCDE mencionan la posibilidad de utilizar múltiples años para mejorar el análisis, por ejemplo, en situaciones donde el ciclo productivo se prolongue en el tiempo. En tal caso, la cuantificación de promedios deberá prever los efectos establecidos en las normas contables para reconocer los efectos de la depreciación de la moneda y así evitar análisis inconsistentes.

Asimismo, se deberá tener siempre presente el efecto de la inflación sobre las partidas evaluadas, dado que de lo contrario se estaría prolongando el impacto al evaluar periodos plurianuales. Podría ser nocivo el hecho de prolongar en exceso los periodos analizados en economías inflacionarias, sobre todo si la economía presenta altos

índices de inflación. Adicionalmente, resulta necesario evaluar el impacto de la inflación para el sector específico analizado, dado que la elasticidad del mercado para los precios de los productos o servicios podría comportarse de manera disímil ante el efecto de la inflación.

El uso de años múltiples en los comparables, sobre todo si el lapso seleccionado es amplio, implica también evaluar si tasas de inflación que año a año pudieran ser poco significativas, no resultan serlo si estas se acumulan.

E. Método de partición de utilidades o división de ganancias.

“El método de distribución del resultado aspira a eliminar el efecto que provocan sobre los resultados las condiciones especiales acordadas o impuestas en una operación vinculada (o en operaciones vinculadas...), determinando la distribución de los beneficios que hubieran acordado empresas independientes atendiendo a su participación en la operación u operaciones”³³. En tal sentido, con este método se asignan las ganancias entre las empresas vinculadas usando información interna o específica en función a criterios económicamente válidos, con el fin de aproximarse a la distribución de beneficios que se hubieran previsto y reflejado en acuerdos pactados en condiciones de plena competencia.

Es del caso destacar que este método admite la variante llamada *“residual de división de utilidades”*, por la cual la primero se asigna una remuneración de plena competencia por las aportaciones que pueden ser comparadas con otras similares mediante algún otro método y, luego, se distribuye el resultado *“residual”* con la metodología bajo estudio, en función a las características de las transacciones *“únicas”* involucradas³⁴.

La experiencia indica que éste método no es muy utilizado en la práctica, las Guías de la OCDE indican que el método de distribución de resultado puede ser el más apropiado cuando ambas partes de una operación realizan aportaciones únicas y valiosas (por ejemplo, aportan intangibles únicos) a la operación³⁵.

En tal sentido, teniendo en cuenta la importancia creciente que ostentan los intangibles en las transacciones intragrupales y los abusos que pueden realizarse con ellos, es de

³³ Punto 2.108. Guías OCDE.

³⁴ Guías OCDE. Punto 2.121.

³⁵ Guías OCDE. Punto 2.109.

esperar que las administraciones tributarias de la región empiecen a considerar la aplicación de esta metodología de manera más asidua.

En resumen, con este método se asignan ganancias consolidadas obtenidas en transacciones vinculadas en la proporción que hubieran sido asignadas por partes independientes.

Es así que, en el método de división de ganancias, los efectos de la inflación deben ser cuidadosamente examinados al momento de cuantificar el monto total de utilidades a distribuir -los valores deberán estar expresados en moneda homogénea-, como al momento de evaluar la uniformidad de los criterios elegidos para prorratear dichas rentas. Al momento de consolidar la información financiera -a moneda homogénea- se estará reconociendo el efecto de la inflación en este proceso de conversión.

Al respecto, es importante considerar al momento de prorratear dichas rentas; cuál de las partes asume los riesgos económicos financieros, dado que estos son utilizados para dividir la renta obtenida. Para este punto en particular, donde una sola de las partes pudiera estar asumiendo el riesgo causado por la inflación, se esperaría entonces que el porcentaje asignado para la retribución de la renta sea proporcional al riesgo asumido inicialmente.

Por ejemplo, cabe citar el caso de operaciones realizadas por operadores independientes, donde las utilidades provenientes de una actividad se distribuyen en base a costos y/o gastos incurridos por cada participante. Ante esta situación, si se quiere lograr un resultado consistente, la valuación de dichas partidas para la aplicación del método deberá ser considerada a valores constantes.

Los criterios contables adoptados para reconocer los efectos de la depreciación de la moneda juegan un papel decisivo al momento de ser considerados en el análisis de comparabilidad, debiendo el analista de precios de transferencia verificar que sus decisiones sean tomadas en base a parámetros contables consistentes.

Toda vez que se evalué este método bajo los efectos de la inflación, será necesario verificar cómo se encuentra conformada y registrada la ganancia o pérdida a distribuir. Así mismo, es importante observar cómo se distribuye el riesgo económico de acuerdo al análisis de comparabilidad, y si en la misma proporción han sido asumidos los efectos inflacionarios. Es importante observar si a fines de consolidar los estados financieros ha sido necesaria la reconversión a otra moneda, encontrándose -de forma implícita- el efecto de la inflación reconocido.

F. Otros Métodos: El llamado sexto método.

En el ámbito latinoamericano se ha desarrollado una alternativa a la aplicación del método del precio comparable no controlado para asignar valor a las exportaciones de productos de la tierra y recursos naturales, en base a una experiencia de Argentina.

En ese país, las primeras fiscalizaciones de precios de transferencia se focalizaron principalmente en el sector cerealero y, en base a esas experiencias, se impulsó el desarrollo del llamado “sexto método”, en alusión a los cinco métodos de determinación de precios de transferencia reconocidos por la OCDE.

Cabe destacar que esta forma de determinar los precios de transferencia para los “*commodities*” ha obtenido una acogida muy favorable en la región: a la fecha Uruguay, Ecuador, Perú y Guatemala han incorporado en su legislación normas inspiradas en las desarrolladas en Argentina.

En concreto, se dispuso que -salvo que el contribuyente pruebe que el intermediario internacional que intervino cumpla con ciertos requisitos fijados por la ley- cuando se trate de operaciones de exportación realizadas a sujetos vinculados, que tengan por objeto cereales, oleaginosas, demás productos de la tierra, hidrocarburos y sus derivados, y, en general, bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, se considerará como mejor método a fin de determinar la renta de fuente argentina de la exportación, el valor de cotización del bien en el mercado transparente el día de la carga de la mercadería -cualquiera sea el medio de transporte-, sin considerar el precio al que hubiera sido pactado con el intermediario internacional.

En el llamado “sexto método” (en la versión argentina) no se consideran las condiciones de precio convenidas entre las partes, ya que, en su aplicación, se toma el precio transparente de la mercadería del día de su embarque.

En concreto, si la operación encuadra en el método, se debe tomar el valor referenciado en el párrafo anterior, sin necesidad de realizar análisis adicional alguno.

Es por ello que parecería no haber dificultades en sostener que el llamado “sexto método” se acerca más, en realidad, a una medida antiabuso y que, cuando su

aplicación es estricta, la metodología brinda una pauta objetiva de valoración de la mercadería que, como se dijo, no admite ajuste alguno.

En base a ello, resulta razonable sostener que la inflación no tiene afectación alguna en la aplicación de la medida anti-elusiva aquí enunciada.



III. MODELO DE ANÁLISIS SOBRE EL IMPACTO DE LA INFLACIÓN EN LOS AJUSTES POR PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

El estudio del impacto de la inflación en los precios de transferencia requiere de un análisis numérico que permita observar el comportamiento de los ajustes -entre ellos los de capital- frente a la inclusión del factor inflación.

El presente modelo busca, en el marco de un escenario simplificado, presentar el análisis numérico planteado anteriormente. En otras palabras, el propósito consiste en brindarle al lector un análisis matemático de cómo la inflación influye en la determinación de los indicadores financieros ajustados y en el posterior cálculo del ajuste por precios de transferencia.

A. Supuestos del modelo

Los supuestos que el presente modelo toma en consideración para su desarrollo son los siguientes:

Se consideran cuatro empresas comparables con estructuras idénticas entre si y similares a las de la empresa analizada. A su vez estas empresas se encuentran ubicadas en países con inflaciones controladas mínimas. Se ha planteado este escenario con la finalidad de visualizar claramente el efecto de la inflación en el modelo.

La empresa que se encuentra bajo la influencia de un escenario inflacionario es únicamente la empresa analizada.



Elaborado por los autores del estudio.

Las partidas que son afectadas por la inflación y requieren una reexpresión de su valor son las siguientes:

Tabla III-1 Partidas y reexpresión

Partida	Monetaria	No Monetaria	Observaciones
Cuentas por cobrar	X		No se reexpresa por su naturaleza.
Inventarios		X	Se reexpresan, salvo que hayan sido registrados a su valor neto realizable o valor razonable al final del año.
Cuentas por pagar	X		No se reexpresa por su naturaleza.
Propiedades, Plantas y Equipos		X	Es necesario realizar la reexpresión.
Ventas		X	Ver las notas.
Costo de Mercaderías		X	No se reexpresan siempre y cuando se lleven sus sub-cuentas a costos corrientes.
Compras		X	No se reexpresan siempre y cuando se lleven sus sub-cuentas a costos corrientes.
Gastos operativos		X	Es necesario realizar la reexpresión.

Elaborado por los autores del estudio.

Las partidas definidas como monetarias no serán reexpresadas en el siguiente modelo; atendiendo a lo señalado en la NIC 29³⁶.

Las ventas se registran a valores corrientes y los valores se actualizan por efectos de la inflación en el momento de cada venta; por tanto, los valores de esta cuenta no se verán afectados por una reexpresión en el modelo.

A efectos del modelo se definen los siguiente parámetros para considerar o no un escenario inflacionario:

³⁶ NIC 29: no serán reexpresadas las partidas monetarias puesto que se encuentran expresadas en la unidad de valoración corriente a la fecha del balance.

- a) Entorno normal o no inflacionario: se considerará un escenario de estas características cuando la inflación se encuentre entre el cero y ocho por ciento (0%-8%) en promedio durante tres años; y adicionalmente, cuando las proyecciones futuras de la inflación no prevean un incremento superior a estos valores.
- b) Entorno inflacionario: se considerará un entorno inflacionario cuando los valores de esta variable sean superiores al ocho por ciento (8%) y menores al treinta y tres por ciento (33%) en promedio durante los últimos tres años.
- c) Entorno híper-inflacionario: se considera un escenario o entorno de este tipo cuando la inflación adopta valores superiores al treinta y tres por ciento (33%) en promedio anual durante los últimos tres años.

La tasa de interés aplicada a los ajustes de capital de las empresas comparables es la tasa PRIME³⁷ promedio de los últimos tres años (2010, 2011 y 2012).

Bajo un escenario de cero inflación o que la misma no se toma en consideración por su nula afectación a la información financiera; la empresa analizada no presentaría un ajuste por precios de transferencia frente a las empresas comparables establecidas para el modelo.

B. Metodología aplicada al modelo (simulación).

El desarrollo del modelo de análisis sobre el impacto de la inflación en los ajustes de capital y el cálculo del ajuste por precios de transferencia fue el siguiente:

Se establecieron variables para la inflación y para los ajuste por precios de transferencia (variable de resultados) según cada indicador financiero calculado.

³⁷ Tasa PRIME: Es la tasa de interés que los bancos de Estados Unidos prestan a sus mejores clientes ("prime") corporativos por créditos de corto plazo. <http://financialdictionary.thefreedictionary.com/Rate+of+prime> y http://economics.about.com/cs/economicsglossary/g/prime_rate.htm

Se identificaron las siguientes cuentas a las cuales se les aplicaron los ajustes de capital:

- Cuentas por cobrar,
- Cuentas por pagar,
- Inventarios, y
- Ventas

Las fórmulas aplicadas a las cuentas antes listadas para el cálculo de los ajustes de capital fueron los siguientes:

Cuentas por cobrar ajustadas:

$$CxC_{aj} = \left[\left(\frac{CxC}{Ventas} \right)_{Compomorable} - \left(\frac{CxC}{Ventas} \right)_{Analizada} \right] \times Ventas_{Comparables} \times \left(\frac{i}{(1+i)} \right)$$

Cuentas por pagar ajustadas:

$$CxP_{aj} = \left[\left(\frac{CxP}{Ventas} \right)_{Compomorable} - \left(\frac{CxP}{Ventas} \right)_{Analizada} \right] \times Ventas_{Comparables} \times \left(\frac{i}{(1+i)} \right)$$

Inventarios ajustados:

$$Inventario_{aj} = \left[\left(\frac{Inventario}{Ventas_{ajustadas}} \right)_{Compomorable} - \left(\frac{CxP}{Ventas} \right)_{Analizada} \right] \times Ventas_{Comparables} \times (i)$$

Ventas ajustadas:

$$Ventas_{aj} = {}_i Ventas_{Comparables} - CxC_{ajustdas}$$

Se utilizaron cuatro indicadores financieros:

- Margen Bruto,
- Margen Operativo,
- Costo Adicionado Neto, y
- Coeficiente Berry.

Los referidos indicadores financieros fueron utilizados de acuerdo a sus fórmulas originales; así como también de acuerdo a las fórmulas de cálculo para los resultados ajustados una vez calculados y aplicados los ajustes de capital a las cuentas por cobrar, pagar, inventarios y ventas.

Margen Bruto:

$$MB = \frac{UB - CxC_{ajustadas} + CxP_{ajustadas} - Inventarios_{ajustados}}{Ventas_{ajustadas}}$$

Donde;

UB: Utilidad Bruta

Margen Operativo

$$MO = \frac{UOp - CxC_{ajustadas} + CxP_{ajustadas} - Inventarios_{ajustados}}{Ventas_{ajustadas}}$$

Donde;

UOp: Utilidad Operativa

Costo Adicionado Neto

$$CAN = \frac{UOp - CxC_{ajustadas} + CxP_{ajustadas} - Inventarios_{ajustados}}{(Costos + Gastos)_{aj}}$$

Coeficiente Berry

$$CB = \frac{UB - CxC_{ajustadas} + CxP_{ajustadas} - Inventarios_{ajustados}}{Gastos_{ajustadas}}$$

Se realizaron diez mil cálculos por cada escenario inflacionario; es decir, la variable de la inflación adoptó diez mil valores entre los porcentaje establecidos para cada uno de los escenarios antes descritos. (Normal, inflacionarios, hiperinflacionarios).

Se obtuvieron diez mil resultados para cada uno de los indicadores financieros antes listados; y para cada uno de ellos se hizo un análisis de los tres. inflacionarios con el objetivo de identificar como cada uno de aquellos afectaba al indicador financiero y su potencial ajuste por precios de transferencia.

Se calcularon las variaciones de los valores adoptados por la variable inflación y de la variable de resultado: ajuste por precios de transferencia para cada uno de los indicadores financieros seleccionados.

Los resultados, las variaciones adoptadas y obtenidas, según correspondan, de las variables; fueron comparadas en sendas gráficas con la finalidad de visualizar el comportamiento e impacto de la inflación en el cálculo de un potencial ajuste por precios de transferencia.

C. Datos utilizados en el modelo.

El detalle de los datos utilizados en el modelo se presenta en el Anexo I. A continuación se brindan los datos y explicación relativos a las principales variables que definieron los resultados obtenidos y que más adelante se detallarán.

1. Variable inflación.

Escenario normal o no inflacionario:

Valor mínimo: 0%
Valor máximo: 8%
Valor esperado: 5% (valor más probable de ocurrencia)
Distribución normal de datos

Escenario inflacionario:

Valor mínimo: 9%
Valor máximo: 33%
Valor esperado: 15% (valor más probable de ocurrencia)
Distribución normal de datos

Escenario hiper-inflacionario:

Valor mínimo: 34%
Valor máximo: 100%
Valor esperado: 40% (valor más probable de ocurrencia)
Distribución normal de datos

2. Otra variable

Tasa de interés PRIME: 3,25%

D. Resultados Obtenidos.

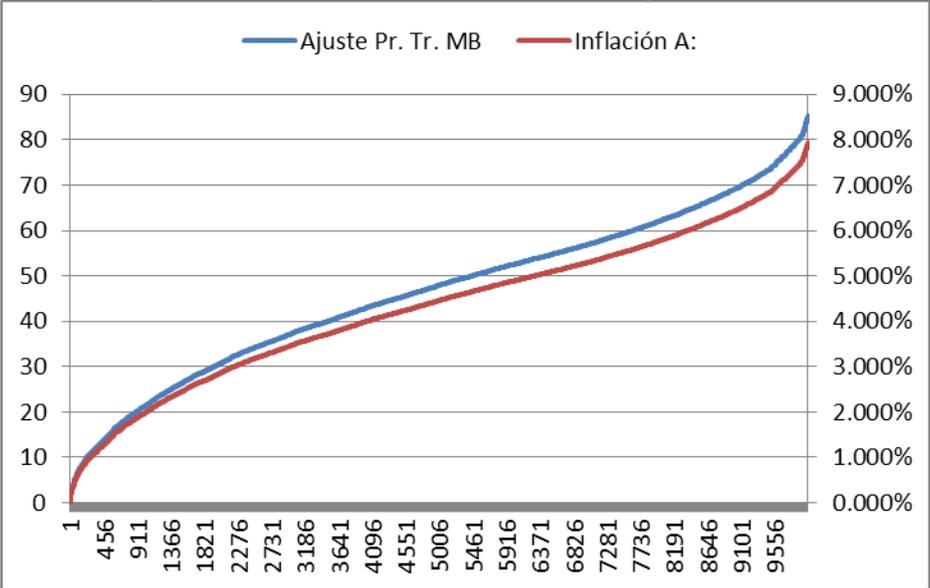
A continuación se presentan los resultados obtenidos de las corridas (cálculos) aplicados a cada uno de los escenarios. Se ejecutaron diez mil corridas (cálculos) aplicadas a cada uno de los escenarios en cada uno de los indicadores financieros seleccionados (cuatro). En total los resultados del estudio están compuestos de ciento veinte mil datos (cálculos) obtenidos de los cálculos aplicados a la variable inflación y su impacto en los indicadores financieros seleccionados, que a su vez determinaron la existencia de un ajuste por precios de transferencia.

1. Indicador del Margen Bruto.

Escenario Normal.

La evolución de los datos; tanto de aquellos que la variable de la inflación adoptó como los obtenidos por el cálculo del ajuste por precios de transferencia es la siguiente:

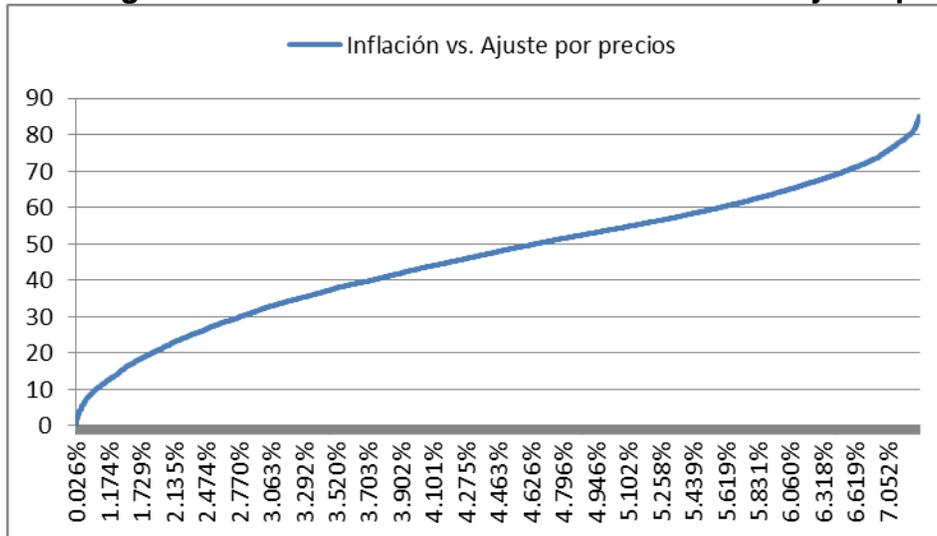
Gráfico III-2 Margen Bruto – Escenario Normal: Ajuste de Pr Tr – Inflación.



Elaborado por los autores del estudio.

Como se puede observar en la gráfica anterior VI-2, el comportamiento de los datos adoptados por la variable de la inflación en un escenario normal es muy similar al comportamiento de los datos del ajuste por precios de transferencia calculado para este indicador.

Gráfico III-3 Margen Bruto – Escenario Normal: Inflación vs. Ajuste por precios.



Elaborado por los autores del estudio.

Al graficar las dos variables (inflación y ajuste por precios de transferencia) al mismo tiempo o al consolidar ambas variables, se puede observar que el comportamiento presenta una tendencia creciente; es decir, a medida que la inflación se incrementa el ajuste por precios de transferencia también se incrementa. Es importante también observar que el incremento experimentado por el ajuste presenta etapas de crecimiento acelerado o desacelerado, al inicio y final del gráfico. Sin embargo, la variación de los valores de este indicador en el escenario pertinente es baja, como se puede observar en el gráfico IV- 4 a continuación.

Gráfico III-4³⁸ Margen Bruto – Escenario Normal: Incremento de ajuste y de la inflación.



Elaborado por los autores del estudio.

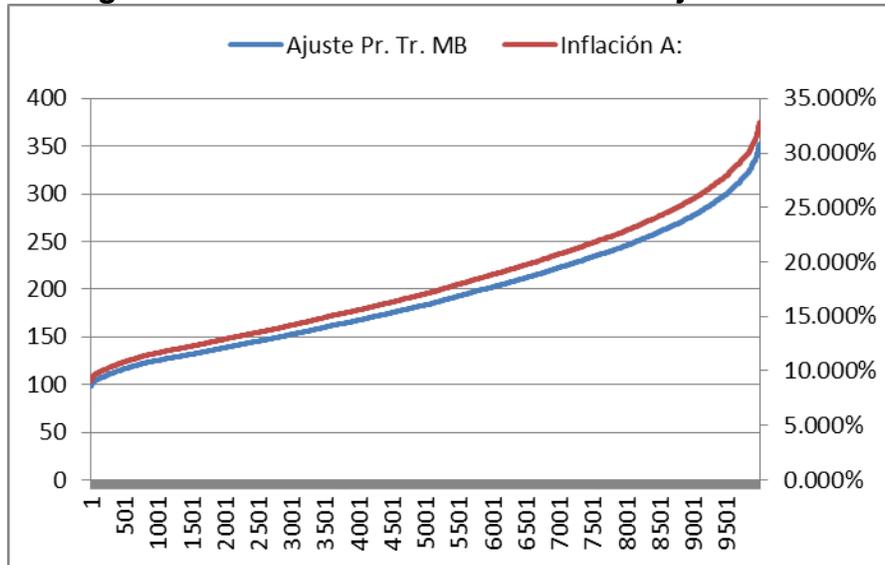
Por tanto, dependiendo del nivel de inflación, el ajuste puede sufrir un incremento mayor o menor por una simple variación de la misma; sin que esta variación sea significativa en la mayoría de casos observados.

Escenario inflacionario.

La evolución de los datos; tanto de aquellos que la variable de la inflación adoptó como los obtenidos para el cálculo del ajuste de precios de transferencia, es la siguiente:

³⁸ Debido a los resultados obtenidos en la simulación, la línea del incremento del ajuste como la de la inflación siguen un comportamiento muy similar que provoca que una prácticamente no deje observar a la otra en la gráfica.

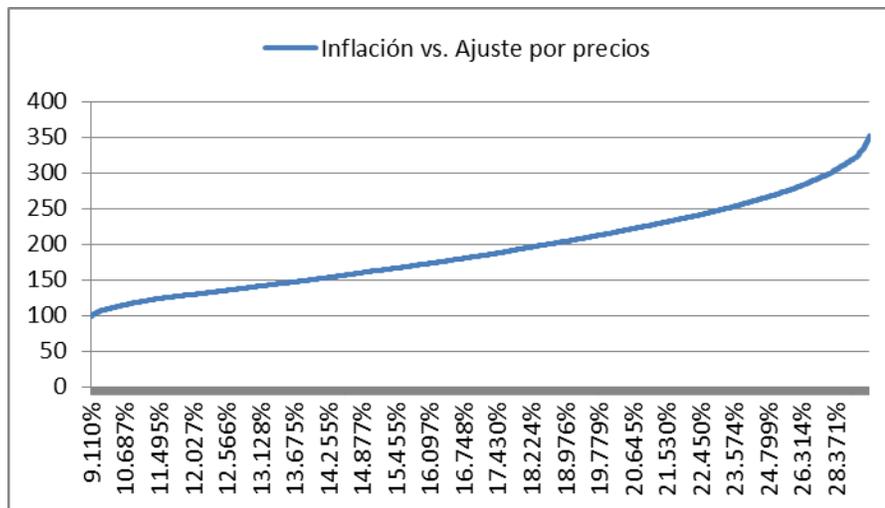
Gráfico III-5 Margen Bruto – Escenario Inflacionario: Ajuste de Pr Tr – Inflación



Elaborado por: los autores del estudio.

Como se puede observar en la gráfica anterior IV-5, el comportamiento de los datos adoptados por la variable de la inflación en un escenario inflacionario es muy similar al comportamiento de los datos del ajuste por precios de transferencia calculado para este indicador.

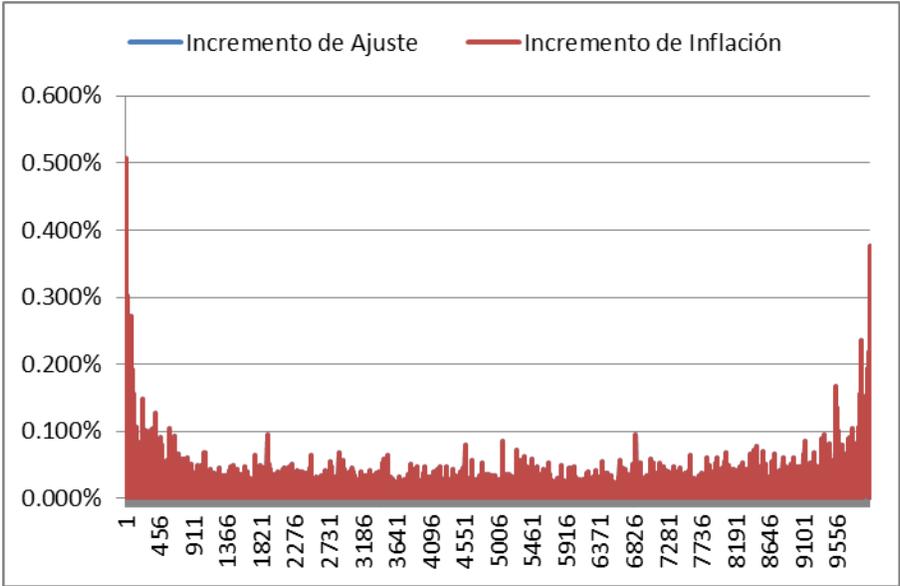
Gráfico III-6 Margen Bruto – Escenario Inflacionario: Inflación vs. Ajuste por precios.



Elaborado por los autores del estudio.

Al graficar las dos variables (inflación y ajuste por precios de transferencia) al mismo tiempo, se puede observar que el comportamiento presenta una tendencia creciente; es decir, a medida que la inflación se incrementa, el ajuste por precios de transferencia también se incrementa. Es importante también observar que el incremento experimentado por el ajuste presenta etapas de crecimiento acelerado o desacelerado, al final del gráfico. Sin embargo, la variación de los valores de este indicador en el escenario pertinente es irregular, como se puede observar en el gráfico IV-7 a continuación.

Gráfico III-7³⁹ Margen Bruto – Escenario Inflacionario: Incremento de ajuste y de la inflación.



Elaborado por los autores del estudio.

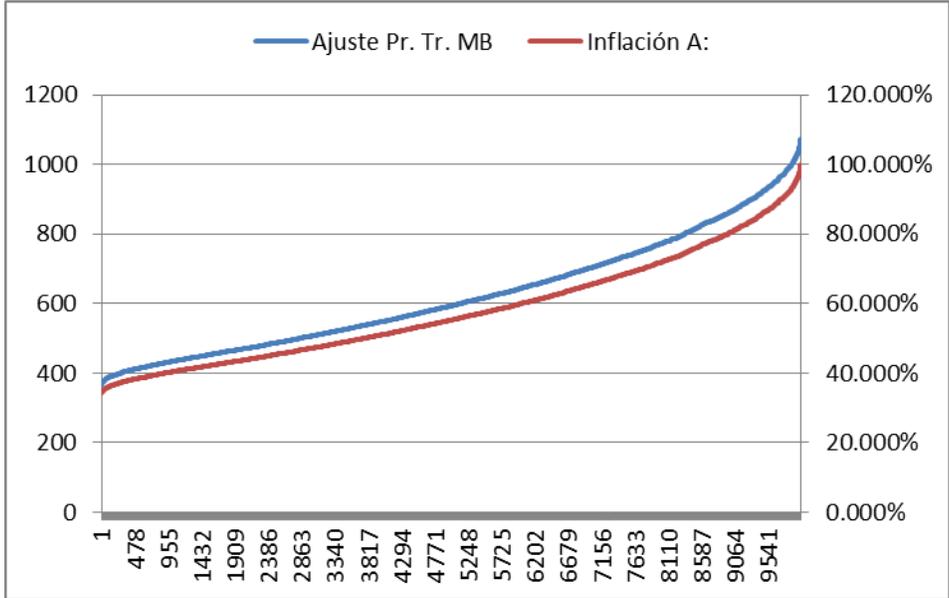
Por tanto, dependiendo del nivel de inflación el ajuste puede sufrir un incremento moderado o bajo por una simple variación de la misma; sin que esta variación sea significativa en la mayoría de casos observados.

³⁹ Debido a los resultados obtenidos en la simulación, la línea del incremento del ajuste como la de la inflación siguen un comportamiento muy similar que provoca que una prácticamente no deje observar a la otra en la gráfica.

Escenario híper-inflacionario

La evolución de los datos; tanto de aquellos que la variable de la inflación adoptó como de los obtenidos por el cálculo del ajuste por precios de transferencia, es la siguiente:

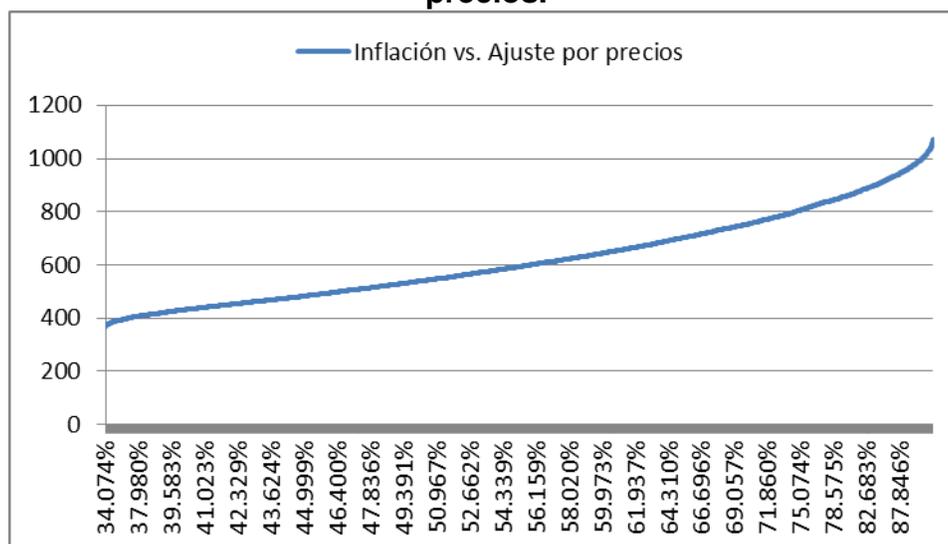
Gráfico III-8 Margen Bruto – Escenario híper-Inflacionario: Ajuste de Pr Tr – Inflación



Elaborado por los autores del estudio.

Como se puede observar en la gráfica anterior IV-8, el comportamiento de los datos adoptados por la variable de la inflación en un escenario híper-inflacionario es muy similar al comportamiento de los datos del ajuste por precios de transferencia calculado para este indicador.

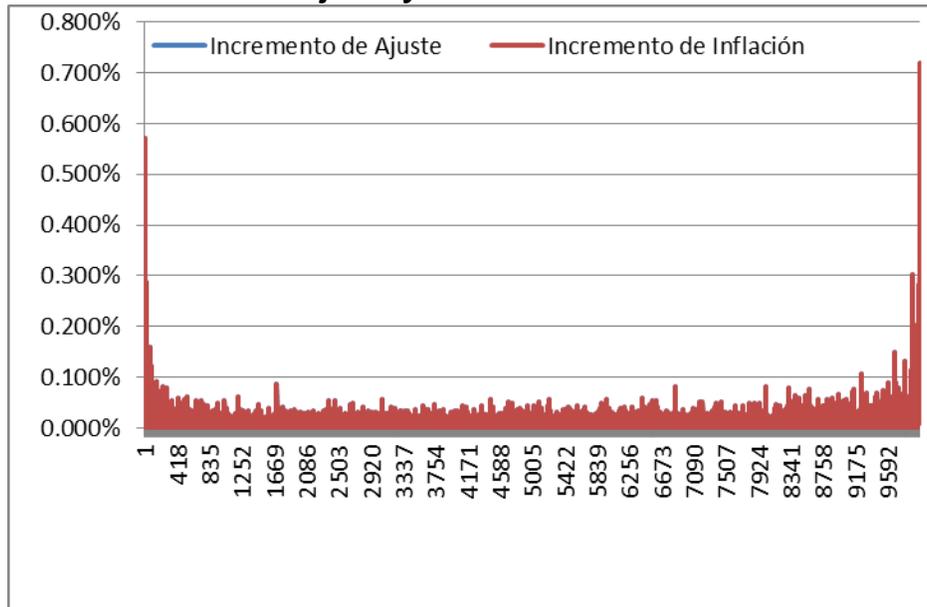
Gráfico III-9 Margen Bruto – Escenario híper-Inflacionario: Inflación vs. Ajuste por precios.



Elaborado por los autores del estudio.

Al graficar las dos variables (inflación y ajuste por precios de transferencia) al mismo tiempo se puede observar que el comportamiento presenta una tendencia creciente; es decir, a medida que la inflación se incrementa, el ajuste por precios de transferencia también se incrementa. Es importante también observar que el incremento experimentado por el ajuste presenta etapas de crecimiento acelerado o desacelerado, al final del gráfico. Sin embargo, la variación de los valores de este indicador en el escenario pertinente es irregular, como se puede observar en el gráfico IV-10 a continuación.

Gráfico III-10⁴⁰ Margen Bruto – Escenario hiper-Inflacionario: Incremento de ajuste y de la inflación.



Elaborado por los autores del estudio.

Por tanto, dependiendo del nivel de inflación, el ajuste puede sufrir un incremento moderado o bajo por una simple variación de la misma; sin que esta variación sea significativa en la mayoría de casos observados.

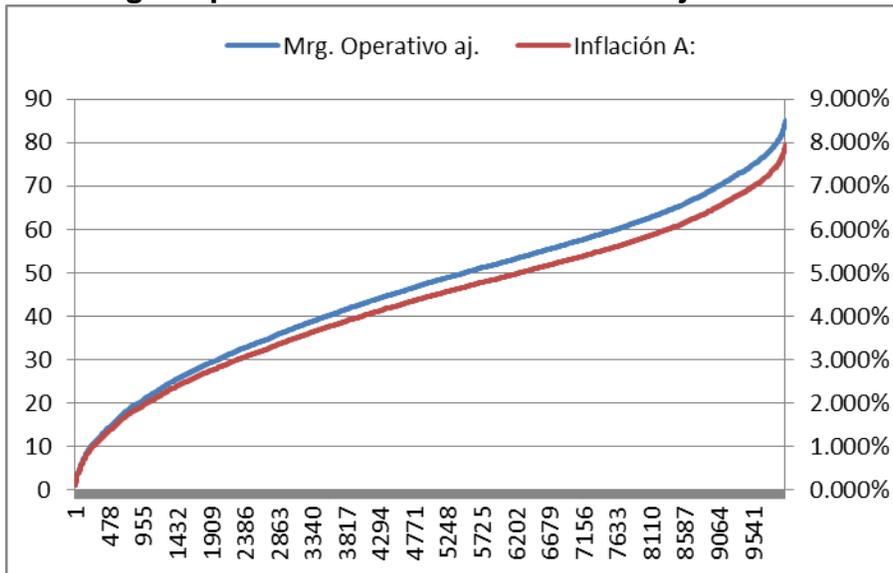
2. Indicador del Margen Operativo

Escenario Normal

La evolución de los datos; tanto de aquellos que la variable de la inflación adoptó como los obtenidos por el cálculo del ajuste por precios de transferencia es la siguiente:

⁴⁰ Debido a los resultados obtenidos en la simulación, la línea del incremento del ajuste como la de la inflación siguen un comportamiento muy similar que provoca que una prácticamente no deje observar a la otra en la gráfica.

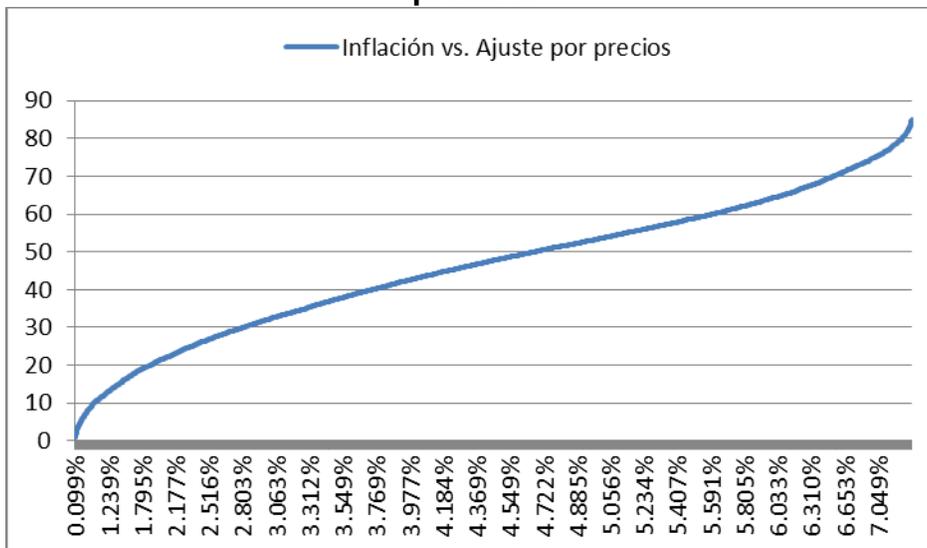
Gráfico III-11 Margen operativo – Escenario normal: Ajuste de Pr Tr – Inflación



Elaborado por los autores del estudio.

Como se puede observar en la gráfica anterior IV-11, el comportamiento de los datos adoptados por la variable de la inflación en un escenario normal es muy similar al comportamiento de los datos del ajuste por precios de transferencia calculado para este indicador.

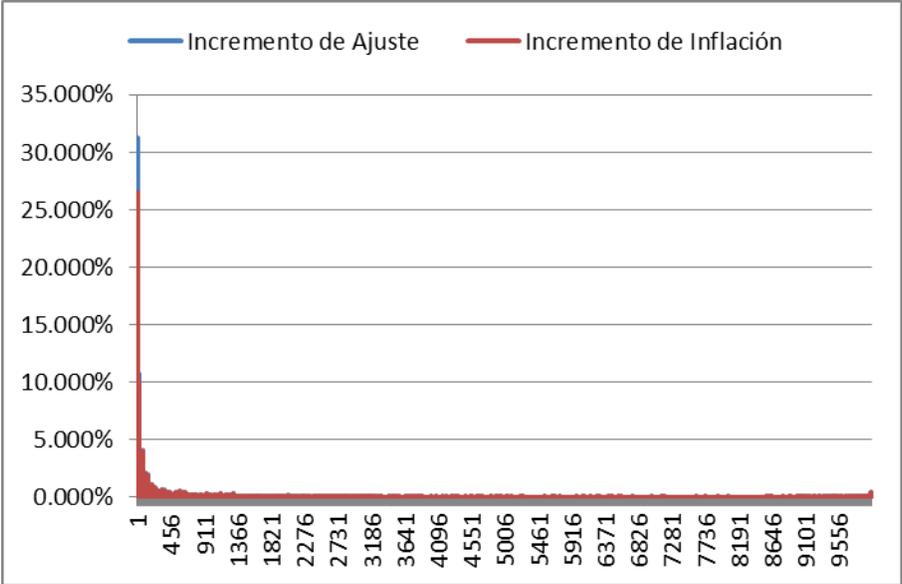
Gráfico III-12 Margen operativo – Escenario normal: Inflación vs. Ajuste por precios.



Elaborado por los autores del estudio.

Al graficar las dos variables (inflación y ajuste por precios de transferencia) al mismo tiempo, se puede observar que el comportamiento presenta una tendencia creciente; es decir, a medida que la inflación se incrementa el ajuste por precios de transferencia también se incrementa. Es importante también observar que el incremento experimentado por el ajuste presenta etapas de crecimiento acelerado o desacelerado, al inicio y final del gráfico. Sin embargo, la variación de los valores de este indicador en el escenario pertinente es baja, como se puede observar en el gráfico IV-13 a continuación.

Gráfico III-13⁴¹ Margen operativo – Escenario normal: Incremento de ajuste y de la inflación.



Elaborado por los autores del estudio.

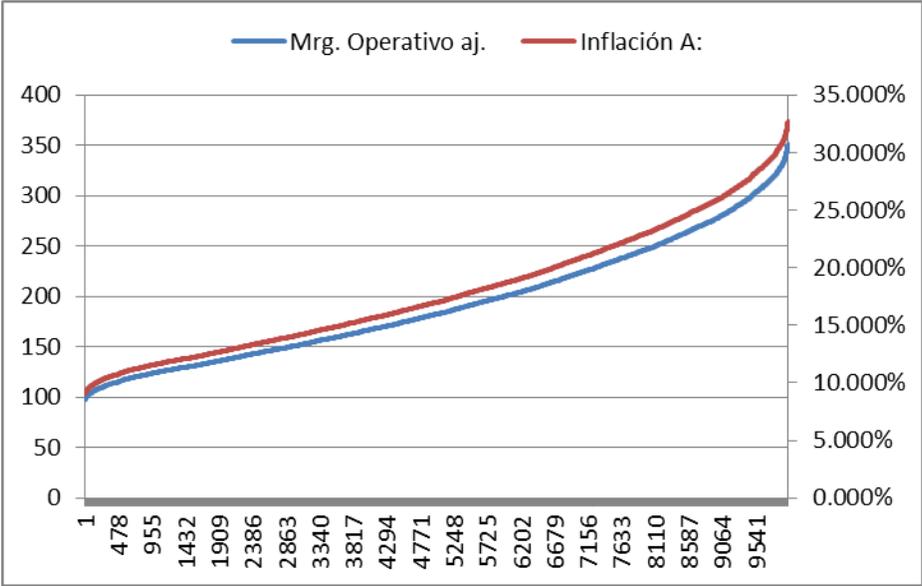
Por tanto, dependiendo del nivel de inflación, el ajuste puede sufrir un incremento mayor o menor por una simple variación de la misma; sin que esta variación sea significativa en la mayoría de casos observados.

⁴¹ Debido a los resultados obtenidos en la simulación, la línea del incremento del ajuste como la de la inflación siguen un comportamiento muy similar que provoca que una prácticamente no deje observar a la otra en la gráfica.

Escenario inflacionario

La evolución de los datos; tanto de aquellos que la variable de la inflación adoptó como los obtenidos por el cálculo del ajuste por precios de transferencia es la siguiente:

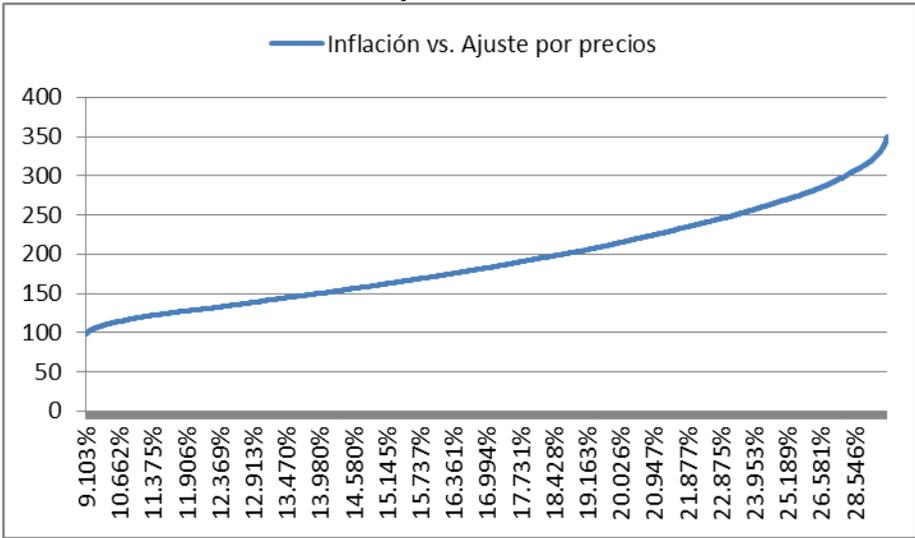
Gráfico III-14 Margen operativo – Escenario Inflacionario: Ajuste de Pr Tr – Inflación



Elaborado por los autores del estudio.

Como se puede observar en la gráfica anterior IV-14, el comportamiento de los datos adoptados por la variable de la inflación en un escenario inflacionario es muy similar al comportamiento de los datos del ajuste por precios de transferencia calculado para este indicador.

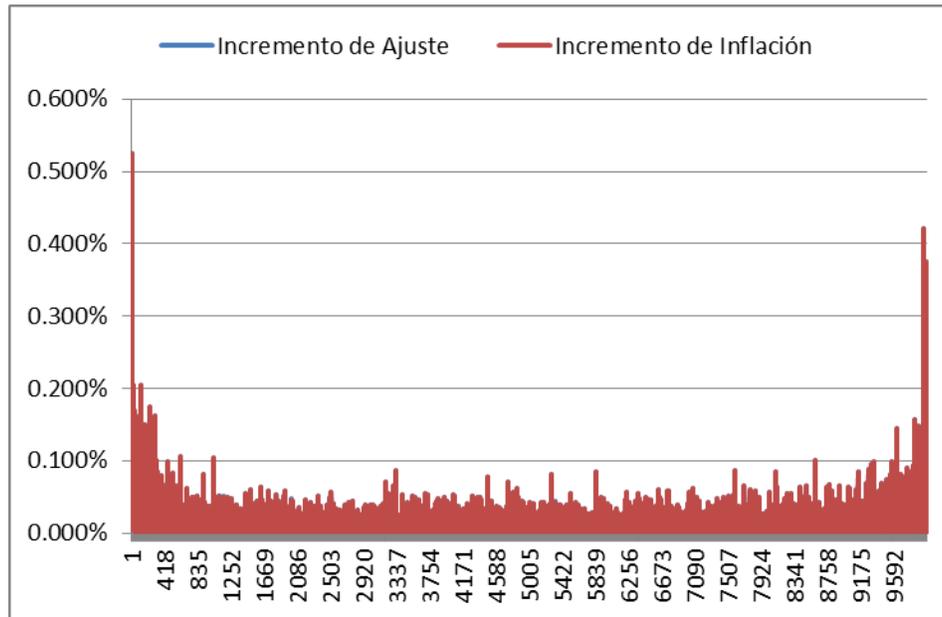
Gráfico III-15 Margen operativo – Escenario Inflacionario: Inflación vs. Ajuste por precios.



Elaborado por los autores del estudio.

Al graficar las dos variables (inflación y ajuste por precios de transferencia) al mismo tiempo, se puede observar que el comportamiento presenta una tendencia creciente; es decir, a medida que la inflación se incrementa, el ajuste por precios de transferencia también se incrementa. Es importante también observar que el incremento experimentado por el ajuste presenta etapas de crecimiento acelerado o desacelerado, al final del gráfico. Sin embargo, la variación de los valores de este indicador en el escenario pertinente es irregular, como se puede observar en el gráfico IV-16 a continuación.

Gráfico III-16⁴² Margen operativo – Escenario inflacionario: Incremento de ajuste y de la inflación.



Elaborado por los autores del estudio.

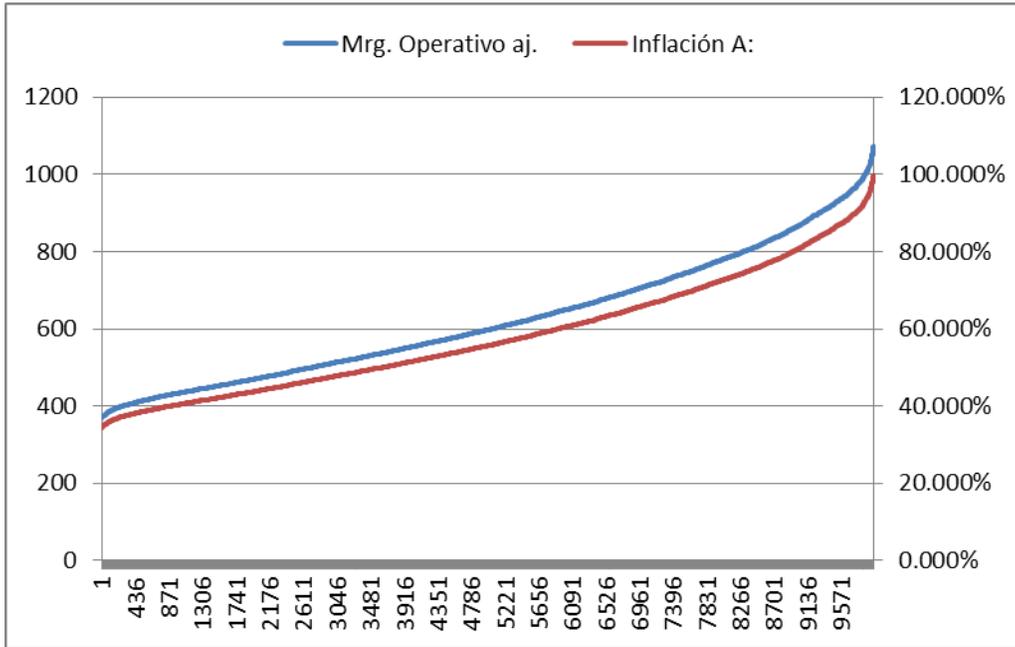
Por tanto, dependiendo del nivel de inflación el ajuste puede sufrir un incremento moderado o bajo por una simple variación de la misma; sin que esta variación sea significativa en la mayoría de casos observados.

Escenario híper-inflacionario

La evolución de los datos; tanto de aquellos que la variable de la inflación adoptó como los obtenidos por el cálculo del ajuste por precios de transferencia es la siguiente:

⁴² Debido a los resultados obtenidos en la simulación, la línea del incremento del ajuste como la de la inflación siguen un comportamiento muy similar que provoca que una prácticamente no deje observar a la otra en la gráfica.

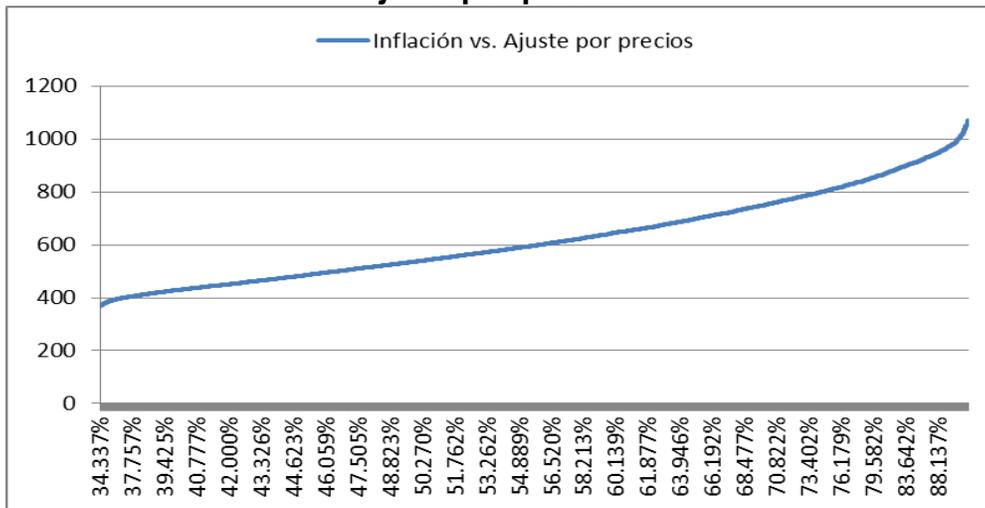
Gráfico III-17 Margen operativo – Escenario hiper-Inflacionario: Ajuste de Pr Tr – Inflación



Elaborado por los autores del estudio.

Como se puede observar en la gráfica anterior IV 17, el comportamiento de los datos adoptados por la variable de la inflación en un escenario hiper-inflacionario es muy similar al comportamiento de los datos del ajuste por precios de transferencia calculado para este indicador.

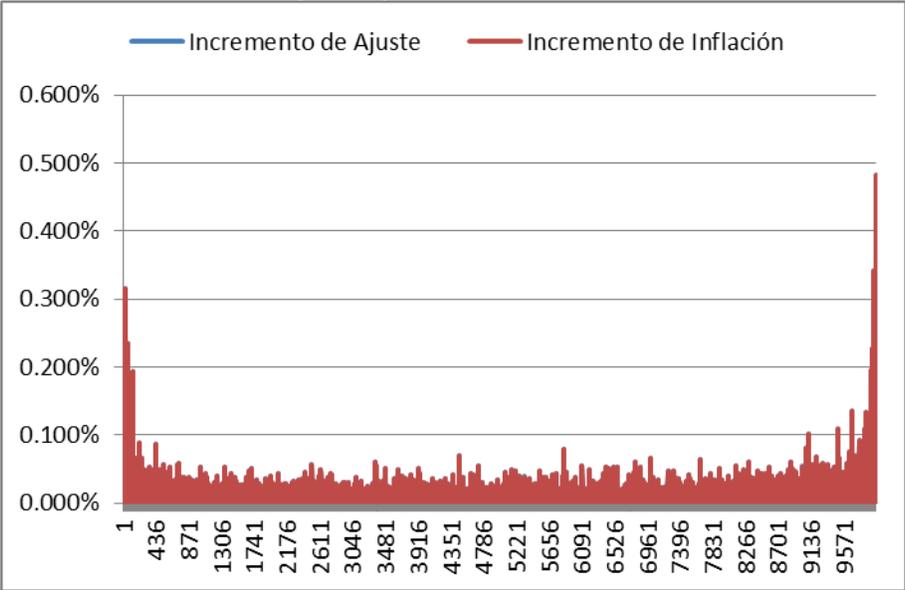
Gráfico III-18 Margen operativo – Escenario hiper-Inflacionario: Inflación vs. Ajuste por precios.



Elaborado por los autores del estudio.

Al graficar las dos variables (inflación y ajuste por precios de transferencia) al mismo tiempo se puede observar que el comportamiento presenta una tendencia creciente; es decir, a medida que la inflación se incrementa el ajuste por precios de transferencia también se incrementa. Es importante también observar que el incremento experimentado por el ajuste presenta etapas de crecimiento acelerado o desacelerado, al final del gráfico. Sin embargo, la variación de los valores de este indicador en el escenario pertinente es irregular, como se puede observar en el gráfico IV-19 a continuación.

Gráfico III-19⁴³ Margen operativo – Escenario hiper-inflacionario: Incremento de ajuste y de la inflación.



Elaborado por los autores del estudio.

Por tanto, dependiendo del nivel de inflación el ajuste puede sufrir un incremento moderado o bajo por una simple variación de la misma; sin que esta variación sea significativa en la mayoría de casos observados.

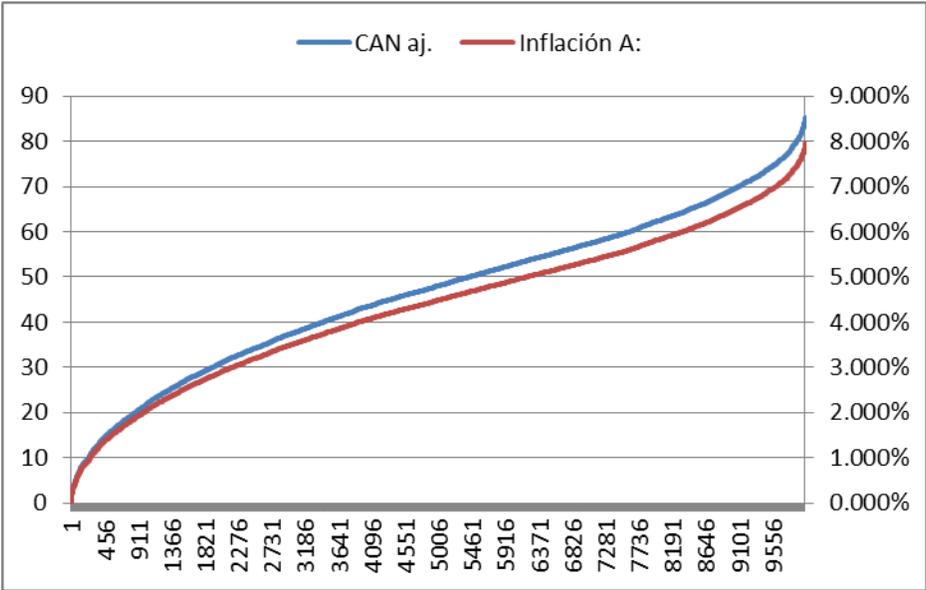
⁴³ Debido a los resultados obtenidos en la simulación, la línea del incremento del ajuste como la de la inflación siguen un comportamiento muy similar que provoca que una prácticamente no deje observar a la otra en la gráfica.

3. Indicador del Costo Adicionado Neto.

Escenario Normal

La evolución de los datos; tanto de aquellos que la variable de la inflación adoptó como los obtenidos por el cálculo del ajuste por precios de transferencia es la siguiente:

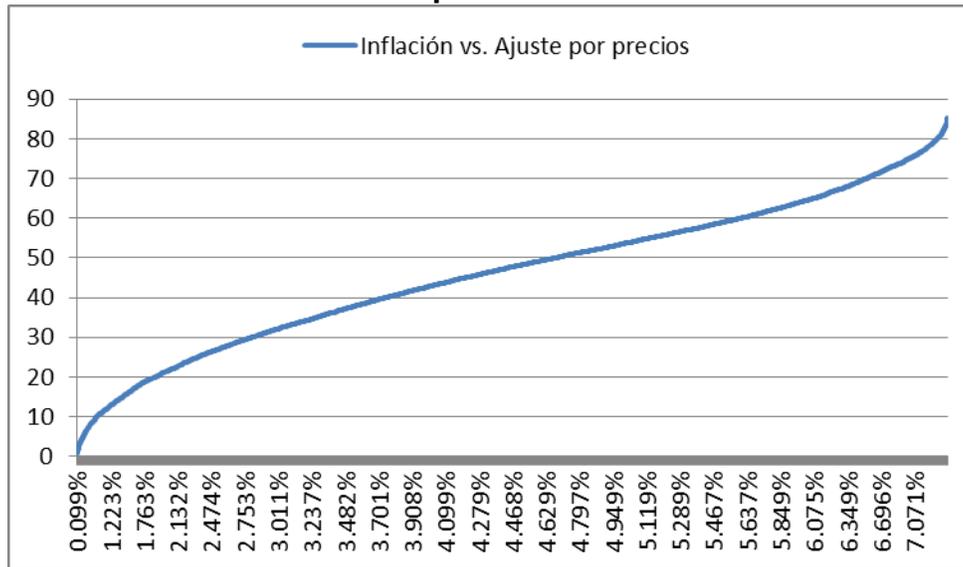
Gráfico III-20 Costo Adicionado Neto – Escenario normal: Ajuste de Pr Tr – Inflación



Elaborado por los autores del estudio.

Como se puede observar en la gráfica anterior IV-20, el comportamiento de los datos adoptados por la variable de la inflación en un escenario normal es muy similar al comportamiento de los datos del ajuste por precios de transferencia calculado para este indicador.

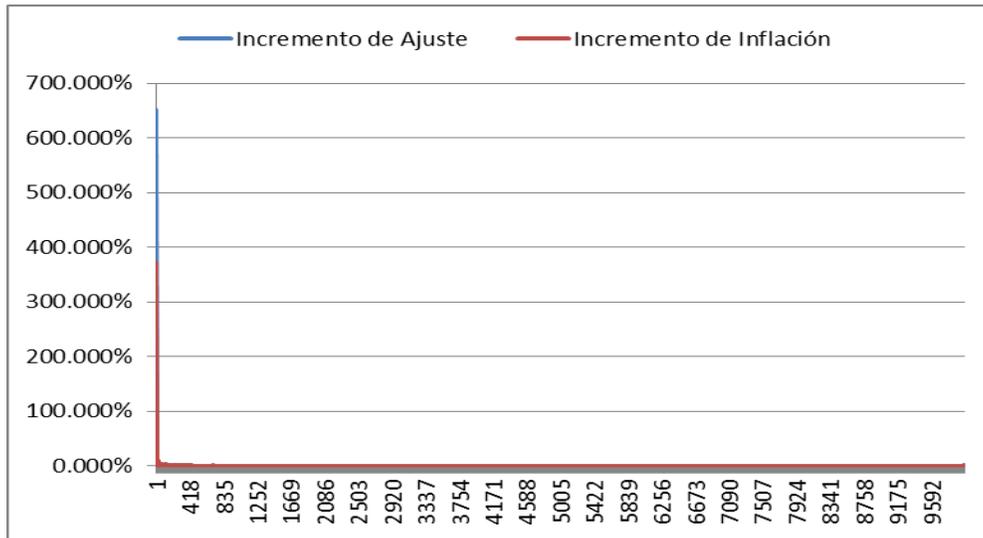
Gráfico III-21 Costo Adicionado Neto – Escenario normal: Inflación vs. Ajuste por precios.



Elaborado por los autores del estudio.

Al graficar las dos variables (inflación y ajuste por precios de transferencia) al mismo tiempo se puede observar que el comportamiento presenta una tendencia creciente; es decir, a medida que la inflación se incrementa el ajuste por precios de transferencia también se incrementa. Es importante también observar que el incremento experimentado por el ajuste presenta etapas de crecimiento acelerado o desacelerado, al inicio y final del gráfico. Sin embargo, la variación de los valores de este indicador en el escenario pertinente es baja, como se puede observar en el gráfico IV-22 a continuación.

Gráfico III-22 Costo Adicionado Neto – Escenario normal: Incremento de ajuste y de la inflación.



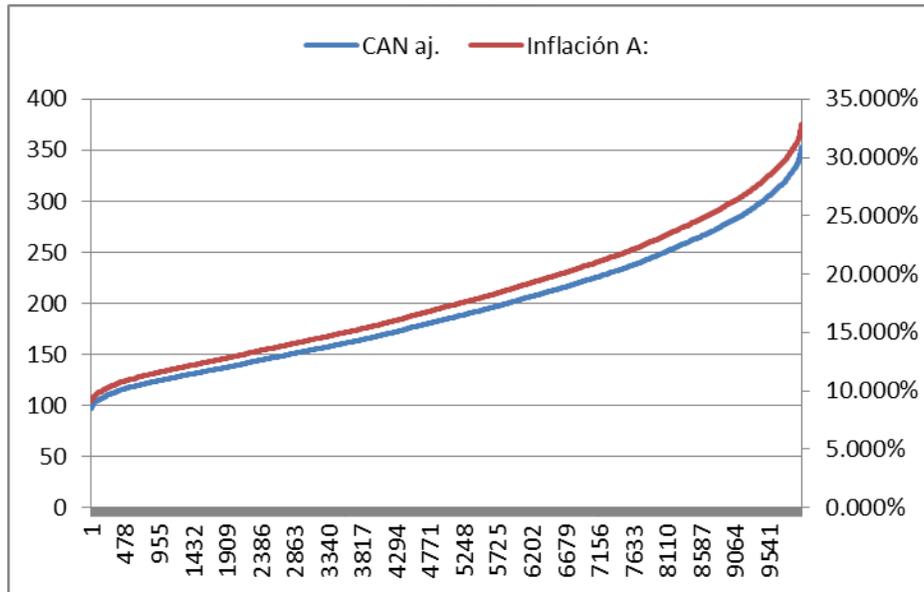
Elaborado por los autores del estudio.

Por tanto, dependiendo del nivel de inflación, el ajuste puede sufrir un incremento mayor o menor por una simple variación de la misma; sin que esta variación sea significativa en la mayoría de casos observados.

Escenario inflacionario

La evolución de los datos; tanto de aquellos que la variable de la inflación adoptó como de los obtenidos por el cálculo del ajuste por precios de transferencia es la siguiente:

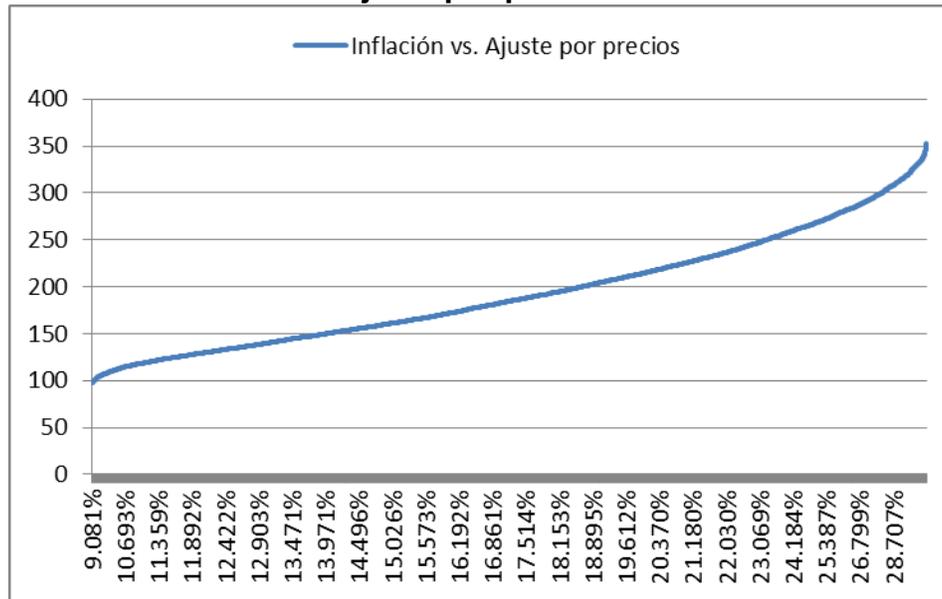
Gráfico III-23 Costo Adicionado Neto – Escenario Inflacionario: Ajuste de Pr Tr – Inflación



Elaborado por los autores del estudio.

Como se puede observar en la gráfica anterior IV- 23, el comportamiento de los datos adoptados por la variable de la inflación en un escenario inflacionario es muy similar al comportamiento de los datos del ajuste por precios de transferencia calculado para este indicador.

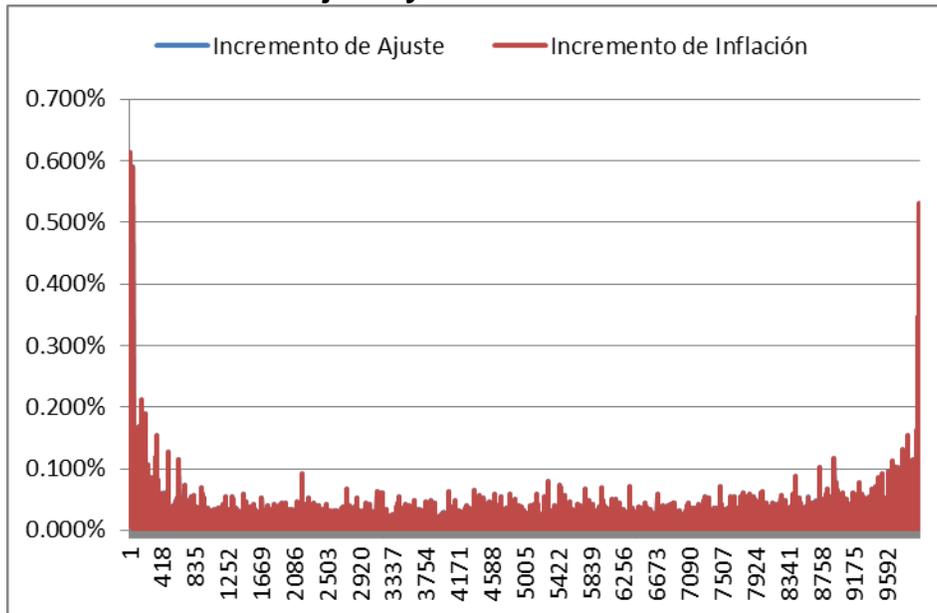
Gráfico III-24 Costo Adicionado Neto – Escenario Inflacionario: Inflación vs. Ajuste por precios.



Elaborado por los autores del estudio.

Al graficar las dos variables (inflación y ajuste por precios de transferencia) al mismo tiempo se puede observar que el comportamiento presenta una tendencia creciente; es decir, a medida que la inflación se incrementa, el ajuste por precios de transferencia también se incrementa. Es importante también observar que el incremento experimentado por el ajuste presenta etapas de crecimiento acelerado o desacelerado, al final del gráfico. Sin embargo, la variación de los valores de este indicador en el escenario pertinente es irregular, como se puede observar en el gráfico IV-25 a continuación.

Gráfico III-25⁴⁴ Costo Adicionado Neto – Escenario Inflacionario: Incremento de ajuste y de la inflación.



Elaborado por los autores del estudio.

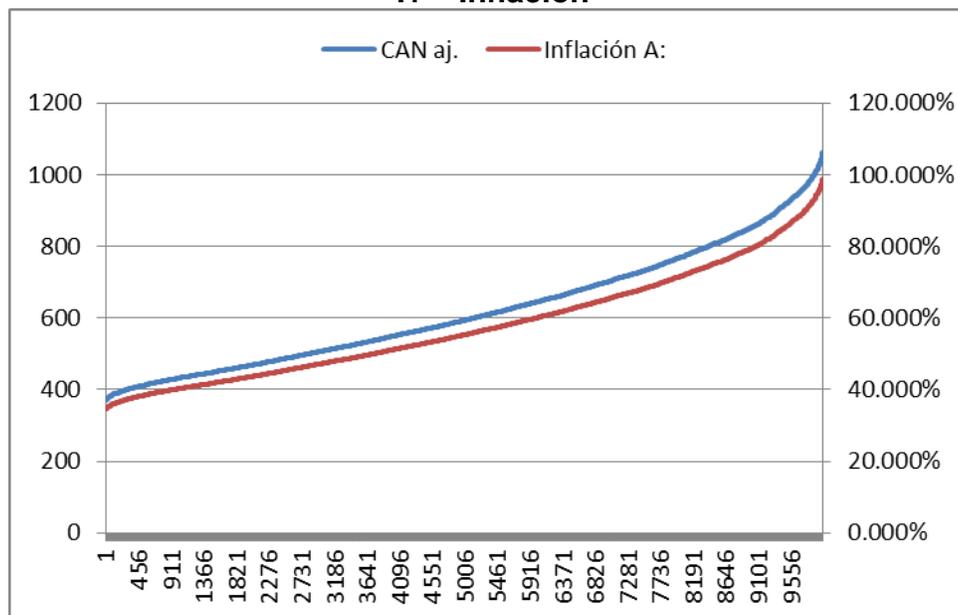
Por tanto, dependiendo del nivel de inflación el ajuste puede sufrir un incremento moderado o bajo por una simple variación de la misma; sin que esta variación sea significativa en la mayoría de casos observados.

Escenario hiper-inflacionario.

La evolución de los datos; tanto de aquellos que la variable de la inflación adoptó como los obtenidos por el cálculo del ajuste por precios de transferencia es la siguiente:

⁴⁴ Debido a los resultados obtenidos en la simulación, la línea del incremento del ajuste como la de la inflación siguen un comportamiento muy similar que provoca que una prácticamente no deje observar a la otra en la gráfica.

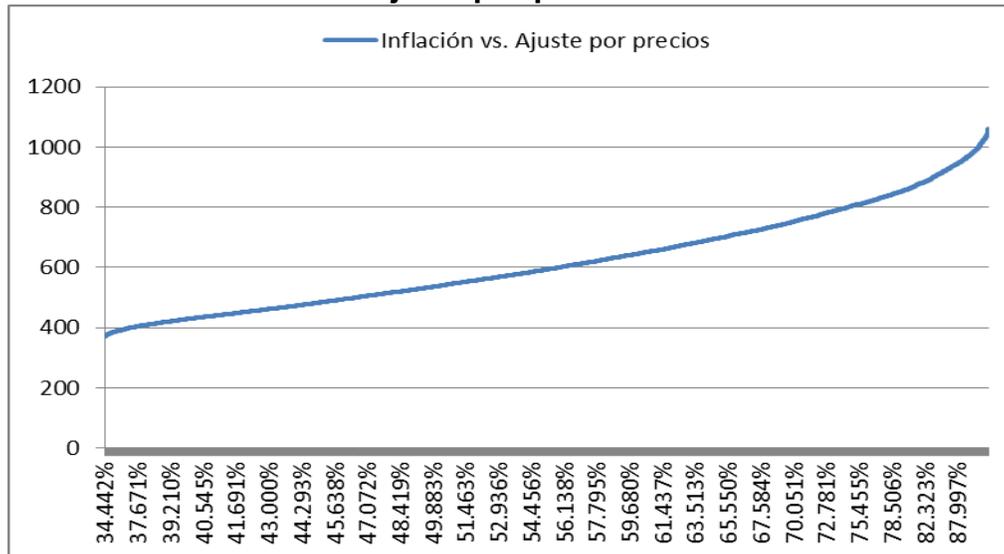
Gráfico III-26 Costo Adicionado Neto – Escenario híper-Inflacionario: Ajuste de Pr Tr – Inflación



Elaborado por los autores del estudio.

Como se puede observar en la gráfica anterior IV-26, el comportamiento de los datos adoptados por la variable de la inflación en un escenario híper-inflacionario es muy similar al comportamiento de los datos del ajuste por precios de transferencia calculado para este indicador.

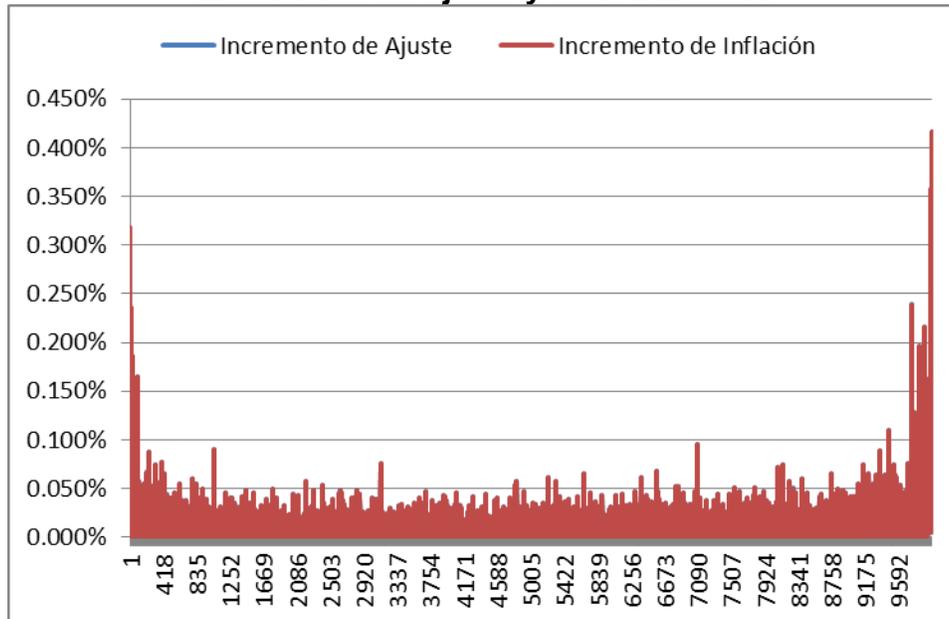
Gráfico III-27 Costo Adicionado Neto – Escenario híper-Inflacionario: Inflación vs. Ajuste por precios.



Elaborado por los autores del estudio.

Al graficar las dos variables (inflación y ajuste por precios de transferencia) al mismo tiempo, se puede observar que el comportamiento presenta una tendencia creciente; es decir, a medida que la inflación se incrementa el ajuste por precios de transferencia también se incrementa. Es importante también observar que el incremento experimentado por el ajuste presenta etapas de crecimiento acelerado o desacelerado, al final del gráfico. Sin embargo, la variación de los valores de este indicador en el escenario pertinente es irregular, como se puede observar en el gráfico IV- 28 a continuación.

Gráfico III-28⁴⁵ Costo Adicionado Neto – Escenario hiper-Inflacionario: Incremento de ajuste y de la inflación.



Elaborado por los autores del estudio.

Por tanto, dependiendo del nivel de inflación el ajuste puede sufrir un incremento moderado o bajo por una simple variación de la misma; sin que esta variación sea significativa en la mayoría de casos observados.

4. Indicador del Coeficiente Berry

En el caso de este coeficiente en todos los escenarios el resultado de la variable de ajuste por precios de transferencia fue cero. En conclusión, la variable inflación independientemente del valor que esta pudiese adoptar el resultado en el ajuste por precios de transferencia es de cero.

⁴⁵ Debido a los resultados obtenidos en la simulación, la línea del incremento del ajuste como la de la inflación siguen un comportamiento muy similar que provoca que una prácticamente no deje observar a la otra en la gráfica.

D. Conclusión del modelo

Como resultado de los datos observados en aplicación de los supuestos al modelo antes planteado y de los cálculos establecidos para la variable inflación y su impacto en el ajuste por precios de transferencia se podría concluir que:

- La afectación de la inflación en cualquiera de sus escenarios, ante el cálculo del ajuste por precios de transferencia, es directamente proporcional al incremento de dicha inflación.
- El incremento que puede experimentar el ajuste por precios de transferencia por el incremento en la inflación va a depender del nivel de inflación existente, ver los gráficos de la presente sección.
- La inflación como variable única en el cálculo del ajuste por precios de transferencia tiene una incidencia directa en su resultado; es decir, que bajo un escenario "*ceteris paribus*" la inflación por si sola puede causar que un contribuyente que se encuentra dentro del rango de plena competencia y cumpliendo con el respectivo principio, deba realizar un ajuste que implicará una tributación sobre el mismo en perjuicio de su realidad económica.
- De acuerdo al modelo, a efectos de proceder con el análisis de comparabilidad, resulta necesario que al evaluar precios de transferencia sea prudente revisar el efecto de la inflación cuando la parte analizada se encuentre situada en un escenario inflacionario o hiperinflacionario.

IV. CONCLUSIONES.

1. El control de los precios de transferencia representa un reto para las administraciones tributarias y su principal problemática radica en la disponibilidad de información para llevar a cabo un análisis del cumplimiento del principio de plena competencia. En tal sentido, la incidencia de la inflación en la metodología de precios de transferencia debe ser considerada como una circunstancia económica a evaluar dentro de los factores de comparabilidad.
2. La inexistencia de una metodología específica y uniforme referente a la reexpresión de los estados financieros en contextos inflacionarios puede dificultar el análisis de comparabilidad, ya sea en la comparación de entes de distintos países -por ejemplo, por falta de aplicación de normas internacionales de manera homogénea-, e incluso entre entes del mismo país, si es que -entre otros supuestos- la elección del índice más representativo del impacto inflacionario queda en manos de los administradores del ente.
3. Sin duda alguna, el trabajar con criterios contables uniformes puede brindar mayor exactitud al análisis de comparabilidad y otorgar mayor posibilidad al analista de precios de transferencia para corregir o ajustar diferencias causadas por otras circunstancias, entre ellas, la inflación.
4. Por otra parte, una empresa potencialmente comparable, que se encuentre inmersa en un contexto inflacionario, debe ser analizada con sumo cuidado a fin de evaluar su comparabilidad. Corregir efectos causados por la inflación sin disponer de toda la información financiera puede distorsionar el análisis de comparabilidad y, por ende, su confiabilidad.
5. Tal como quedará evidenciado en el apartado siguiente -donde se considerarán los métodos basados en el margen neto y en el margen bruto-, la inflación es una cuestión a considerar en el análisis de precios de transferencia, que incide de diferentes maneras en función a los criterios contables aplicados y el método escogido.
6. Asimismo, para el método del precio comparable no controlado, los precios deben ser comparados en moneda homogénea, siendo necesario para ello evaluar los efectos de la inflación entre las distintas fechas analizadas.

7. En tal sentido, los especialistas de precios de transferencia podrían evaluar los efectos causados por la depreciación de la moneda -incluso en contextos de baja inflación- y, eventualmente, realizar los ajustes que correspondan cuando existan distorsiones que así lo ameriten.

8. La tarea mencionada en el párrafo anterior se vería facilitada de existir directrices y parámetros aplicables para realizar ajustes a la comparabilidad ante contextos inflacionarios. Es, precisamente, el objetivo de este trabajo el advertir sobre la ausencia de desarrollo técnico relativo a esta problemática, para incentivar a la comunidad internacional a iniciar los estudios y debates correspondientes.

V. ANEXOS.

A. Anexo I: Datos y Variables del Modelo.

MODELO I DE ANÁLISIS DEL EFECTO DE LA COMPARABILIDAD EN EL AJUSTE DE CAPITAL USANDO COMPARABLES EXTRAMERJAS

DATOS Y VARIABLES PARA EL MODELO (EMPRESA ANALIZADA Y EMPRESAS COMPARABLES)

Clas. de Balance	Empresa Local (analizada)		Comparable 1		Comparable 2		Comparable 3		Comparable 4	
	Sin inflac.	Con inflac.	Sin inflac.	Con inflac.	Sin inflac.	Con inflac.	Sin inflac.	Con inflac.	Sin inflac.	Con inflac.
Ctas. x Cobrar	300	300	400	400	400	400	400	400	400	400
Ctas. x Pagar	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Inventario	150	150	50	50	50	50	50	50	50	50
Estado de Resultados										
Ventas	1.074	1.074	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500
CMV**	890	890	3.750	3.750	3.750	3.750	3.750	3.750	3.750	3.750
Utilidad Bruta	184	184	750	750	750	750	750	750	750	750
Gastos Operativos	71	71	300	300	300	300	300	300	300	300
Utilidad Operativa	113	113	450	450	450	450	450	450	450	450
Tasa de interés A:	19,47%		Tasa de interés C1:	3,25%	Tasa de interés C2:	3,25%	Tasa de interés C3:	3,25%	Tasa de interés C4:	3,25%
Inflación A:	0,06%		Inflación C1:	0,00%	Inflación C2:	0,00%	Inflación C3:	0,00%	Inflación C4:	0,00%
min:	34%		min:	1%	min:	1%	min:	1%	min:	1%
max:	100%		max:	4%	max:	4%	max:	4%	max:	4%
probable:	40,00%		probable:	1,14%	probable:	1,14%	probable:	1,14%	probable:	1,14%

INDICADORES FINANCIEROS

Empresa Local (analizada)	Comp. 1		Comp. 2		Comp. 3	
	Sin inflac.	Con inflac.	Sin inflac.	Con inflac.	Sin inflac.	Con inflac.
Margen Bruto	17,13%	16,67%	16,67%	16,67%	16,67%	16,67%
Margen Operativo	10,52%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
CAN	11,76%	11,11%	11,11%	11,11%	11,11%	11,11%
Berry	259,15%	250,00%	250,00%	250,00%	250,00%	250,00%
Ctas. x Cobrar aj.:	-26,98	-26,98	-26,98	-26,98	-26,98	-26,98
Ctas. x Pagar aj.:	-20,08	-20,08	-20,08	-20,08	-20,08	-20,08
Inventario aj.:	-18,80	-18,80	-18,80	-18,80	-18,80	-18,80
Ventas aj.:	4.526,98	4.526,98	4.526,98	4.526,98	4.526,98	4.526,98

CUENTAS DE CAPITAL AJUSTADAS

Ctas. de Balance	Comp. 1		Comp. 2		Comp. 3	
	Sin inflac.	Con inflac.	Sin inflac.	Con inflac.	Sin inflac.	Con inflac.
Ctas. x Cobrar	300	300	400	400	400	400
Ctas. x Pagar	200	200	200	200	200	200
Inventario	150	150	50	50	50	50
Estado de Resultados						
Ventas	1.074	1.074	4.500	4.500	4.500	4.500
CMV**	890	890	3.750	3.750	3.750	3.750
Utilidad Bruta	184	184	750	750	750	750
Gastos Operativos	71	71	300	300	300	300
Utilidad Operativa	113	113	450	450	450	450

INDICADORES FINANCIEROS AJUSTADOS

	Comp. 1	Comp. 2	Comp. 3
Margen Bruto aj3.:	17,1349%	Margen Bruto aj2.:	17,1349%
Margen Operativo aj1.:	10,51%	Margen Operativo aj2.:	10,51%
CAN aj1.:	11,75%	CAN aj2.:	11,75%
Berry aj1.:	258,56%	Berry aj2.:	258,56%
Datos por rango de plena competencia:			
Margen Bruto aj1.:	17,13%	Comp. 3	17,13%
Margen Operativo aj1.:	10,51%	Margen Bruto aj3.:	17,1349%
CAN aj1.:	11,75%	Margen Operativo aj3.:	10,51%
Berry aj1.:	258,56%	CAN aj3.:	11,75%
		Berry aj3.:	258,56%

RANGOS DE PLENA COMPETENCIA

	Mrg. Operativo aj.	CAN aj.	Berry aj.
Cuartil 1:	17,13%	11,75%	258,56%
Mediana:	17,13%	11,75%	258,56%
Cuartil 2:	17,13%	11,75%	258,56%
Spread of range:	0,00%	0,00%	0,00%

AJUSTE POR PRECIOS DE TRANSPARENCIA (ajuste hacia la mediana)

Empresa Local (analizada)	Mrg. Operativo aj.	CAN aj.	Berry aj.
Sin inflac.	17,13%	11,75%	258,56%
Con inflac.	10,52%	11,76%	259,15%
Margen Bruto	17,13%	11,75%	258,56%
Margen Operativo	10,52%	11,76%	259,15%
CAN	11,76%	11,76%	259,15%
Berry	259,15%	259,15%	259,15%
Ajuste Pr. Tr.			
Ventas	1,074	1,074	1,074
CMV*	890	890	890
Utilidad Bruta	184	184	184
Gastos Operativos	71	71	71
Utilidad Operativa	113	113	113
Indicador ajustado:			
	17,13%	11,76%	259,15%
Diferencia con la mediana del rango:			
	0,00%	0,01%	0,59%

CONSIDERACIONES DEL MODELO 1

- empresas comparables de US
- empresas comparables transan solo de mercados con inflaciones bajas (ej. EE.UU.)
- todas las empresas tienen valores y proporciones similares para la sencilla del modelo y poder ver el efecto de la inflación en la probabilidad que por la inflación exista ajuste por precios de transferencia
- la empresa bajo un escenario inflacionario es la empresa analizada (local), a la que se le realizarán únicamente los ajustes por inflación
- Diferencia entre partidas monetarias y no monetaria -> esto determina qué cuentas se deben ajustar por inflación y cuáles no.

Partida	Monetaria	No Monetaria
Cuentas por cobrar	X	
Inventarios		X
Cuentas por pagar	X	
Propiedad, Planta & Equipos		X
Ventas		X
Costo de Mercaderías		X
Compras		X
Gastos Operativos		X

Se reexpresa salvo que hayan sido registradas a su valor neto realizable o valor razonable al final del año.

No se reexpresan siempre y cuando se lleven sus sub-cuentas a costos corrientes
 No se reexpresan siempre y cuando se lleven sus sub-cuentas a costos corrientes

Partidas monetarias: son aquellas que se encuentran expresadas en unidades monetarias nominales sin tener relación con precios futuros de determinados bienes o servicios; **su valor nominal no cambia por los efectos de la inflación** por lo que se origina un cambio en su poder adquisitivo. Son partidas monetarias, el dinero, los derechos a recibir en dinero y las obligaciones de pagar en dinero.

Partidas no monetarias: son aquellas cuyo valor nominal varía de acuerdo con el comportamiento de la inflación, motivo por el cual, derivado de dicha inflación, **no tienen un deterioro de su valor**; estas pueden ser activos, pasivos, capital contable o patrimonio

Entorno inflacionario: cuando los niveles de inflación provocan que la moneda local se deprecie de manera importante para liquidar transacciones económicas ocurridas en el pasado; además, el impacto de dicha inflación incide en el corto plazo en los indicadores económicos, tales como, tipo de cambio, tasas de interés, salarios y precios. Para efectos de esta norma, se considera que el entorno es inflacionario cuando **la inflación acumulada de los tres ejercicios anuales anteriores es igual o superior que el 26%** (promedio anual del 8%) y además, de acuerdo con los pronósticos económicos de los organismos oficiales, se espera una tendencia en ese mismo sentido.

Fuente: Normas Internacionales de Información Financiera

Entorno hiper-inflacionario: Se considera que el entorno es hiper-inflacionario cuando **la inflación acumulada de los tres ejercicios anuales anteriores es igual o superior que el 100%**.

Partidas monetarias: NIC 29, no serán reexpresadas puesto que se encuentran expresadas en la unidad de valoración corriente a la fecha del balance.

- Las tasas de interés de USA es la tasa prime que en promedio en más de los últimos tres años no ha variado por ello se la descara como variable y se asume un valor fijo



B. Anexo II: Experiencia comparada sobre la incidencia de la inflación en el proceso de fijación y ajuste de los precios de transferencia.

La información obtenida para la elaboración del presente Anexo fue obtenida entre los meses de febrero y abril de 2013 por la Secretaría Ejecutiva del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), gracias a la colaboración de un grupo de administraciones tributarias de sus países miembros.

Se obtuvieron respuestas oficiales de siete (7) administraciones tributarias, que representan aproximadamente el 59% de las administraciones tributarias encuestadas. En adelante, se citan las mismas: Servicio de Impuestos Internos de Chile (SII), Agencia Estatal de Administración Tributaria de España (AEAT), Servicio de Administración Tributaria de México (SAT), Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración tributaria de Perú (SUNAT), Dirección General de Impuestos Internos de República Dominicana (DGII), South African Revenue Service (SARS), Dirección General Impositiva de Uruguay (DGI).

La referida información fue proporcionada de acuerdo al siguiente esquema:

Países	Administración Tributaria	Fecha de respuesta
Chile	SII	2 de abril de 2013
España	AEAT	13 de febrero de 2013
México	SAT	7 de febrero de 2013
Perú	SUNAT	26 de marzo de 2013
República Dominicana	DGII	28 de marzo de 2013
Sudáfrica	SARS	11 de abril de 2013
Uruguay	DGI	20 de marzo de 2013

Con el ánimo de estandarizar, comparar, clasificar y analizar la información, se ha desarrollado una plantilla integrada por diecisiete (17) campos.

Dicha plantilla presenta principalmente preguntas cerradas o de selección múltiple, a los fines de simplificar la presentación de los datos y el análisis de los mismos.

La selección de los países, a efectos de la recopilación de la información, se ha fundamentado en el grado de desarrollo que presentan en el ámbito del control de los precios de transferencia, considerando variables tales como su contexto económico y financiero, legislación y práctica.

1. Análisis comparado.

A lo largo del desarrollo del presente estudio, hemos observado cómo influye la inflación en el proceso de fijación y ajuste de precios de transferencia. Sin embargo, independientemente del análisis de los efectos de la inflación, muchos podrían formular la siguiente pregunta: ¿Cómo se presenta la experiencia en el tema para los diferentes países? Con el ánimo de intentar responder dicha interrogante, se ha procesado la información proporcionada por administraciones tributarias, de forma tal que sea posible visualizar de manera comparada la situación de los diferentes países.

En primer lugar, se observó cuáles de los países de la muestra consideran el efecto de la inflación al momento de llevar a cabo los controles para evitar la manipulación abusiva de los precios de transferencia. En segundo lugar, se analizaron los diferentes aspectos relacionados con la normativa vigente, la práctica de los contribuyentes al aplicar la norma y los controles llevados a cabo por las administraciones tributarias.

En la tabla VI-1, se puede observar que países consideran el efecto de la inflación para el cálculo de los precios de transferencia:

Tabla V-1 Consideración del efecto de la inflación para el cálculo de los precios de transferencia.

Países	SI consideran el efecto	NO consideran el efecto
Chile		X
España		X
México	X	
Perú		X
República Dominicana		X
Sudáfrica		X



Países	SI consideran el efecto	NO consideran el efecto
Uruguay	X	
Total (%)	29%	71%

Elaborado por los autores del estudio.

A la fecha, son poco los países que reconocen el efecto de la inflación, tan solo un 29% establece en su normativa algún mecanismo que reconozca dicho efecto, a fin de evitar la manipulación de precios de transferencia.

Normas vigentes que permiten corregir la incidencia de la inflación en los precios de transferencia

De acuerdo a la tabla VI-1, tanto Uruguay como México resultan ser los dos países que han definido la posibilidad de considerar el efecto de la inflación a efectos del cálculo de los precios de transferencia. En la tabla VI-2 se detallan las normas vigentes en los países que regulan este aspecto y los enlaces a las mismas:

Tabla V-2 Normas legales vigentes.

Países	Normativa
México	Artículo 215, tercer párrafo, y 216, último párrafo de la Ley de Impuesto sobre la renta. (Página Web: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/82.pdf)
Uruguay	Artículo 38 del Título 4 del TO 1996, en concordancia con el artículo 3, Ley 18,083 del 27/12/2006. Así como los Artículos. 6 y 7 del Decreto 56/009. Página Web: http://www.dgi.gub.uy/wdgi/page?2,principal,DGInormativa,O,es,0

Elaborado por los autores del estudio.

Uruguay, a través del artículo 7 del decreto 56/009, hace referencia a la eliminación de diferencias específicas, puntualmente aquellas originadas en virtud de las fechas de celebración de las transacciones. Asimismo, la normativa uruguaya establece, a efectos de determinar los precios de transferencia, el uso del “Índice de Precios al Productor de Productos Nacionales”.

Por su parte, México establece de forma más explícita las disposiciones necesarias para recoger el efecto de la inflación en el proceso de fijación y ajuste de precios de transferencia. La norma mexicana dispone que ante un entorno económico inflacionario se utilizarán “valores ajustados por inflación” y ante un entorno no inflacionario, los “valores históricos”. Al respecto, cabe señalar que desde la última reforma de la Norma de Información Financiera “B-10” -vigente a partir del ejercicio fiscal 2008-, se considera que existe entorno inflacionario cuando la inflación acumulada de tres ejercicios sea en sumatoria igual o superior al 26% y en promedio un 8% anual.

Sin embargo, desde el año 2008, no ha ocurrido que la inflación acumulada llegue al 26%. Asimismo, el análisis que se realiza en torno a las circunstancias económicas de la empresa domiciliada en México, también es factible aplicarlo a las situaciones económicas de las empresas comparables que formarán los valores de mercado.

En México, las correcciones por el efecto de la inflación se aplicarán en el marco del análisis funcional, mientras que en Uruguay se aplicará el ajuste a alguna de las partes, dependiendo del tipo de transacción y la metodología utilizada.

2. Prácticas de los contribuyentes.

Con relación a los aspectos prácticos adoptados por los contribuyentes, se considera oportuno conocer que cifras son más utilizadas por los contribuyentes al momento de llevar a cabo una evaluación de precios de transferencia que permita mejorar el análisis de comparabilidad y recoger los efectos de la inflación.

En el marco de dicha evaluación, se podrían considerar las siguientes situaciones:

1. Adopción de cifras que han sido corregidas por el efecto de la inflación.
2. Reconocimiento del efecto de la inflación como un ajuste para mejorar la comparabilidad, partiendo de la base de cifras históricas; y
3. Aceptación del ajuste que mejora la comparabilidad por parte de la administración tributaria.

Tabla V-3 Cifras más utilizadas por los contribuyentes.

Países	Análisis con cifras corregidas por efecto de la inflación	Ajuste por incidencia de la inflación	Aceptación del ajuste por parte de la Administración Tributaria
Chile	No	No	Si
España	No	No	No
México	Si	Si	Si
Perú	No	No	No
República Dominicana	No	Si	No
Sudáfrica	No	No	No
Uruguay	Si	Si	Si

Elaborado por los autores del estudio.

Sólo en aquellos países donde la normativa establece reconocer el efecto por inflación, es donde se realiza un análisis con cifras corregidas, siendo ello consecuente con la necesidad de reconocer un ajuste adicional. Solo en República Dominicana, se podría hacer un ajuste que reconozca la incidencia de la inflación, aunque el análisis no se haya llevado a cabo con cifras corregidas por efecto de la inflación.

Consecuentemente con lo establecido en las normativas, las Administraciones Tributarias aceptan los ajustes por el efecto de la inflación. Incluso el Servicio de Impuestos Internos de Chile aceptaría un ajuste por la incidencia de los efectos de la inflación.

3. Controles por parte de la Administración Tributaria.

A la hora de llevar a cabo una revisión fiscal, las administraciones tributarias deberán evaluar las cifras declaradas de forma voluntaria por los contribuyentes. En este sentido se ha considerado relevante conocer cuáles son las cifras consideradas por las administraciones tributarias, con el propósito de auditar el impuesto a la renta - tabla VI-4 (en casos que no involucran manipulación abusiva de precios de transferencia), versus aquellas contempladas al momento de controlar específicamente

los precios de transferencia, en el marco de una auditoría del impuesto a la renta - tabla VI-5.

Al observar en cada uno de los países cuales son las cifras utilizadas para llevar a cabo las auditorías, se estará denotando cuales son las cifras que presentan el menor riesgo de manipulación de precios de transferencia para la administración respectiva. Incluso al observarlas de forma separada se distingue que existen Administraciones Tributarias que consideran más de una cifra (entre dos o tres). Es importante que los contribuyentes sean consecuentes con las cifras registradas y las declaradas, así como las tomadas en consideración para los análisis - en particular los de precios de transferencia-. Cualquier diferencia puede ser objetada por la Administración.

Tabla V-4 Cifras consideradas en el marco de una auditoría del impuesto a la renta que no presenta riesgos de manipulación de precios de transferencia

Países	Ajustada por inflación	Contable – Históricas	Juradas en la declaración	Estados financieros	Otros
Chile			X		
España			X	X	
México	X	X	X		
Perú		X	X	X	
República Dominicana		X	X	X	
Sudáfrica			X	X	
Uruguay			X		1

Elaborado por los autores del estudio.

1/Uruguay: La Administración Tributaria adicionalmente considera las cifras ajustadas de forma integral por inflación a efectos fiscales y las cifras ajustadas de la revaluación de bienes de uso.

La tabla VI-4 demuestra que todas las Administraciones Tributarias toman como base para su auditoría las cifras declaradas para determinar el impuesto sobre la renta, sin embargo cuando se trata de analizar los precios de transferencia, se puede observar que se utilizan casi al mismo nivel, las cifras contable-históricas, las obtenidas de declaraciones juradas del impuesto a la renta y las informadas en la declaración de precios de transferencia.

Tabla V-5 Cifras consideradas en el marco de un análisis de precios de transferencia

Países	Ajustad a por inflación	Contable – Históricas	Juradas en la declaración de impuesto sobre la renta	Las informadas en la declaración de PT	Otros
Chile		X	X	X	1
España			X		2
México	X	X	X		
Perú		X	X	X	
República Dominicana		X	X	X	3
Sudáfrica		X	X	X	4
Uruguay	X	X		X	5

Elaborado por los autores del estudio.

1/Chile: Estados de resultados segmentados por línea de producto, actividad o tipo de cliente. Siendo posible realizar ajustes de comparabilidad a partir de este estado financiero segmentado.

2/España: La Administración Tributaria adicionalmente considera las cifras declaradas que reconocen el efecto inflacionario establecido en la Ley de Impuesto sobre la renta.

3/R. Dominicana: La Administración Tributaria adicionalmente considera las cifras declaradas que reconocen el efecto inflacionario establecido en la Ley de Impuesto sobre la renta y las cifras presentadas en los Estados Financieros.

4/Sudáfrica: Cifras presentadas en los Estados Financieros del contribuyente.

5/Uruguay: La Administración Tributaria adicionalmente considera las cifras presentadas en los Estados Financieros.

En el marco de un proceso de fiscalización de precios de transferencia, una administración tributaria pudiera considerar diferente información financiera del contribuyente auditado. En la práctica de la materia podrían encontrarse diferentes escollos toda vez que se intente observar de cerca estas cifras para ser auditadas, pero sin duda alguna el mayor problema que enfrentarán será a la hora de aplicar un ajuste primario o correspondiente, ya que las cifras tomadas en consideración podrían no coincidir para uno u otro Estado contratante a fin de evitar la doble tributación, dada la diferencia en la cuantificación proveniente del uso de las cifras.

En este sentido es importante observar bajo cuales cifras, conforme la norma, deben presentarse las declaraciones. En particular, la declaración jurada de impuesto sobre la renta y la declaración informativa de precios de transferencia.

Tabla V-6 Declaraciones y los valores usados

Países	Impuesto sobre la renta	Precios de transferencia
Chile	Estados Financieros (1)	Valores Históricos (2)
España	Estados Financieros (3)	n/d
México	Valores Históricos	Valores Históricos
Perú	Valores Históricos	Valores Históricos
República Dominicana	Valores Históricos	Valores Históricos
Sudáfrica	Estados Financieros	No se especifican (4)
Uruguay	Estados contables	Estados Contables

Elaborado por los autores del estudio

1/ Chile: Estos estados consideran las correcciones monetarias.

2/ Chile: Dependiendo del tipo de operación, sería viable considerar o no el efecto de la inflación.

3/ España: A esta información se le han realizado determinados ajustes fiscales sobre los resultados contables.

4/ Sudáfrica: En la legislación no se especifican los criterios bajo los cuales deben presentarse las cifras. En la práctica se utilizan las utilizadas en la declaración de renta.

N/d: datos no disponibles.

Como se observa en la tabla anterior, las declaraciones presentadas al fisco son usualmente a valores históricos. De existir ajuste que corrija el efecto de la inflación, éste deberá estar previsto en la normativa y son exclusivos del análisis de precios de transferencia. Este ajuste que corrija los efectos de la inflación se aplica con el propósito de determinar el resultado fiscal para gravar el impuesto sobre la renta y no para mejorar la comparabilidad a la luz de un análisis de precios de transferencia.

Puede suceder que una administración tributaria, en el marco de la revisión y análisis de los precios de transferencia, decida incorporar el efecto de la inflación en instrumentos conexos con la materia de precios de transferencia, como por ejemplo: acuerdos anticipados de precios, medidas simplificadas de precios de transferencia o en el marco de convenios para evitar la doble imposición. A continuación se observa en qué procedimiento, tanto México como Uruguay reconocen el efecto causado por la inflación. Como se desprende de la tabla VI-1, estos países son los únicos de los países de la muestra que reconocen el efecto inflacionario en precios de transferencia.

Tabla V-7 Procedimientos en los cuales se reconoce el efecto de la inflación

Países	Acuerdos Anticipados	Medidas simplificadas	Convenios de doble tributación
México	X	X	X
Uruguay	X		

Elaborado por los autores del estudio.

Al tomar en consideración la inflación en estos procedimientos, las administraciones tributarias se enfrentan a diversas dificultades, para las cuales deberán determinar criterios en sus respectivos análisis previos. Un ejemplo es proyectar los efectos de la inflación para un acuerdo anticipado de precios, éste se podrá estimar pero con dificultad llegará a ser exacto. Otro ejemplo, es concordar con otra administración cuál será el índice de inflación a usar en un convenio para evitar la doble tributación, toda vez que existen diferencias en la cuantificación provenientes de los distintos indicadores.

Finalmente, cabe destacar la importancia de estandarizar las normas para preparar y presentar la información financiera, sobre todo a efectos de llevar a cabo un razonable análisis de comparabilidad, el cual presenta mayor factibilidad cuando se reconocen normas contables internacionales. El 85% de los países de la muestra toman en consideración las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) a efectos de los precios de transferencia. Seguramente, ello es así en razón de la importancia que presenta dicha estandarización de normas para preparar y presentar la información financiera, lo cual asegura un razonable análisis de comparabilidad.

A medida que los países vayan ganando experiencia en la materia, podrán ir determinando el impacto del efecto de la inflación a los fines de la determinación, fijación y ajustes de precios de transferencia.

C. Entes rectores en la medición de diferentes Estados

Normalmente las instituciones gubernamentales responsables de efectuar censos y de administrar las estadísticas económicas de los Estados son los responsables de la medición del nivel de precios de bienes y servicios, y consecuentemente del monitoreo de la inflación.

Al respecto, hemos identificado los siguientes organismos responsables:

Alemania: OFE, Oficina Federal de Estadísticas.⁴⁶
Argentina: INDEC, Instituto Nacional de Estadística y Censo.
Brasil: IBGE, Instituto Brasileño de Geografía y Estadística.
Ecuador: INEC, Instituto Nacional de Estadística y Censo.
EE.UU.: OEL, Oficina de Estadísticas Laborales.⁴⁷
España: INE, Instituto Nacional de Estadística.
México: INEGI, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
Perú: INEI, Instituto Nacional de Estadística e Informática.
Venezuela: INE, Instituto Nacional de Estadística.

Sin perjuicio de que la responsabilidad por el cálculo de la inflación recae sobre estos entes, en ocasiones son otras instituciones las encargadas de su difusión, como ocurre con algunos Bancos Centrales.

⁴⁶ Federal Statistical Office.

⁴⁷ BLS, Bureau of Labor Statistics.

VI. Glosario

APA	Acuerdo anticipado de precios de transferencia.
CA	Método de Precio del Costo Adicionado - " <i>Cost Plus Method</i> ".
CDIs	Convenios para evitar la doble imposición.
CINIIF	Comité de Interpretaciones de las NIIF.
CUP	Método del Precio Comparable no Controlado - " <i>Comparable Uncontrolled Price</i> ".
Deflactor	Índice que tiene desagregado las series en sus dos componentes de precios y cantidades.
GLENIF	Grupo Latinoamericano de Emisores de Normas de Información Financiera.
IPC	Índice de Precios al Consumidor.
MDB	Método de División de Beneficio – " <i>Profit Split Method</i> ".
MNT	Método de Margen Neto Transaccional - <i>Transactional Net Margin Method</i> .
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera o IFRS International Financial Reporting Standard (En inglés).

NIC	Normas Internacionales de Contabilidad.
PIB	Producto Interno Bruto.
PMAAs	Procedimientos de Mutuo Acuerdo.
Principio del operador independiente	Precios pautado a valor de mercado y que un tercero independiente hubiera aceptado fijar para una transacción comercial.
PRM	Método del Precio de Reventa - " <i>Resale Price Method</i> ".
PyMEs	Pequeñas y Medianas Empresas.
SEC	U.S Securities and Exchange Commission.
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.



international tax compact

initiative to strengthen international cooperation with developing countries to fight tax evasion and tax avoidance