

PRECIOS DE TRANSFERENCIA COMO FACTOR QUE AFECTAN LOS PRECIOS INTERNACIONALES

Carlos Mario Fonseca Sepúlveda
Catedrático
Escuela de Gerencia
Recinto Metropolitano
Universidad Interamericana de Puerto Rico

RESUMEN

El propósito de este escrito es presentar los precios de transferencias entre filiales de la misma empresa o entre filial y casa matriz, como un factor que determina las estrategias de precio a nivel internacional. Históricamente las empresas multinacionales han usado esta alternativa como un mecanismo para evadir pagos de contribuciones, no obstante en este escrito se enfocará el asunto desde la perspectiva, del efecto que tienen estos manejos sobre las estrategias de precios internacionales. Expondremos las distintas categorías de estrategias de precios de las empresas multinacionales partiendo del manejo de los precios de transferencia. Finalmente, se analizará el principio de *arm's length* como alternativa de los países para contrarrestar esta práctica de las empresas y los distintos métodos para aplicar dicho principio.

Un precio de transferencia es un precio interno o valor monetario que se cobra por un bien o servicio entre empresas pertenecientes al mismo grupo y que incluye cargos por negociaciones; entre las filiales o entre la matriz y las filiales (Mosqueda, 2000). A lo anterior Cateora (2007), le añade que ese precio interno es uno ajustado con el propósito de conseguir el máximo de ganancia para la empresa como un conglomerado. En términos generales se define como: políticas o parámetros establecidos por las organizaciones para determinar la valorización de los bienes ya sean: materia prima, productos casi-terminados o terminados y servicios que se brindan de un centro a otro, de una misma organización (Burnett, S. & Pulliam, D. (2008); Drtina, R. & Reimers, J. (2009); Domínguez & Marín, 1997).

Según Solera (1995), los precios de transferencia se originan a partir del fenómeno de la internacionalización¹ de la economía. Estos son manejados por las empresas con la intención de proyectarse como empresas más eficientes y poder reducir los precios en los mercados más competitivos, cuando así lo amerite. Los precios de transferencia pueden dar la impresión de tener rendimientos sumamente altos o bajos, dependiendo de la forma en que se manejen en función de las tasas impositivas de los distintos países. Cuando las empresas asignan precios de transferencia bajos a una filial, con el propósito de aprovecharse de las tasas impositivas, se debe ser consciente de que el aparente alto rendimiento que reflejará esa filial, se debe precisamente al manejo de los precios de transferencia y no a su ejecución. Sin embargo, el objetivo final de los precios de transferencia es aumentar las ganancias de la corporación y no de una filial en específico.

El enfoque de Adams, L. & Drtrina, R. (2008), es un totalmente diferente pues analizan los precios de transferencia desde la perspectiva de la maximización de los presupuestos de capital de cada subsidiaria. ¿Cuál es la lógica de que un gerencial logre una venta, pero no logre una maximización de sus ganancias? En conclusión establecen que cualquier precio interno por debajo de lo establecido en el mercado, afectará las ganancias de largo plazo de la empresa, aunque refleje ganancias en el corto plazo.

Una condición fundamental para que se dé la optimización en los precios de transferencia, es que se reconozcan las diferencias impositivas entre los países donde opera la empresa multinacional. Según Mosqueda, R. (2001), las empresas multinacionales tienen que establecer unos objetivos generales antes de establecer sus políticas de precios de transferencias, entre los cuales se menciona:

1. Penetración de nuevos mercados
2. Reducción de la competencia
3. Movimientos internacionales de recursos
4. Minimizar el efecto de los impuestos y los aranceles

¹ La internacionalización trasciende el reducido marco de las fronteras nacionales y se modifica la instrumentación de la política económica hacia una coordinación internacional. Las actuaciones de un país repercutirán en las economías del resto de los países y viceversa.

5. Administración de los flujos de efectivo
6. Evitar problemas entre el gobierno del país de la casa matriz y el país anfitrión
7. Disminución de conflictos entre los socios

Para entender cómo operan los precios de transferencia, veamos el siguiente ejemplo: (*Los porcentajes pueden ser distintos, es sólo para efectos de cómputo.*)

España - Tasa impositiva 35%.

La producción de un artículo cuesta 100 dólares y se vende a una subsidiaria en México en 100 dólares.

Impuestos pagados 0.00 dólares

México - Tasa impositiva 10%.

La filial mexicana vende el artículo a otra filial en EE.UU. por 200 dólares.

Impuestos pagados 10 dólares

EE.UU.- Tasa impositiva 40%.

La subsidiaria en EE.UU. vende el artículo en 200 dólares.

Impuestos pagados 0.00 dólares

Si la transacción se hubiese dado directamente entre las filiales de España y Estados Unidos, como finalmente terminó siendo, la contribución mínima a pagar hubiese sido de 35 dólares. Este ahorro de 25 dólares en contribuciones, puede ser transferido a los consumidores como reducciones en precio, haciendo a las empresas más competitivas o sencillamente puede ser retenido por la empresa, aumentando la valorización de sus acciones. Lamentablemente este manejo de precios no es posible para empresas que operan sólo a nivel nacional, dejándolas en una posición de desventaja ante las empresas multinacionales. Las tributaciones fiscales que realizan las empresas multinacionales seguramente no coincidirían, si las transacciones se hubiesen dado entre empresas independientes en condiciones de libre mercado (López, 1996).

Este manejo está siendo utilizado por las empresas multinacionales en detrimento de los intereses de los países huéspedes. Un 77% de las empresas utilizan dos tipos de precios de transferencia, uno para propósitos gerenciales internos y otro para propósitos de impuestos (Choe, C. & Hyde, C. 2007). Todo esto ante la realidad de que más de la mitad del comercio entre las naciones avanzadas, se da por medio de transacciones entre filiales (Mosqueda, R. 2000).

Precios de transferencia y los niveles de impuestos

El nivel impositivo es el factor más influyente al momento de determinar los precios de transferencia. Las empresas multinacionales pretenden minimizar los cargos contributivos coordinando la fijación de los precios de transferencia entre todas sus filiales y la casa matriz. Aunque actualmente no existen tasas impositivas a las importaciones realizadas por empresas de países miembros de la Unión Europea, debe prestarse atención a las importaciones realizadas desde terceros países no miembros de la Unión, donde las empresas tienen filiales y donde naturalmente se establecen tasas impositivas para protegerse de la competencia de los productos extranjeros.

Un precio sobrecargado por parte de la matriz a la filial, producirá un aumento en el impuesto a pagar por la matriz y una reducción en los impuestos a pagar por la filial. Por tal razón, las empresas buscan bajar los beneficios a la parte de la corporación que está sometida a tasas impositivas más altas. En otras palabras, estas empresas buscan mover sus beneficios o reporte de ganancias a filiales donde las tasas impositivas son más bajas. (De aquí podríamos pasar a considerar los impuestos a la repatriación, aunque eso es tela de otro costal).

Lo lógico para las empresas es fijar precios de transferencia altos, a las filiales que enfrentan una tasa tributaria mayor y precios de transferencia bajos a las filiales que enfrentan bajas tasas tributarias. Presentaremos un resumen del manejo de los precios desde la perspectiva de mejorar la situación de las filiales:

- 1. Precios de Transferencia bajos cuando es exportado por la filial y tiene tasa contributivas altas.**

- 2. Precios de Transferencia altos cuando es exportado por la filial y tiene tasa contributivas bajas.**
- 3. Precios de Transferencia bajos cuando es importado por la filial y tiene tasa contributivas bajas.**
- 4. Precios de Transferencia altos cuando es importado por la filial y tiene tasa contributivas altas.**

El establecimiento de los precios de transferencias comienza con la determinación y coordinación de los objetivos globales de la empresa y los objetivos individuales de las filiales. El problema está en conciliar la existencia de ambos objetivos, que en ocasiones son antagónicos. El control interno que se establezca para su implantación sentará las bases para que la empresa logre sus objetivos, en términos generales. Una de las principales razones para los choques entre las filiales, como resultado de la fijación de los precios, es cuando los gerentes de las filiales favorecen a los accionistas locales, en contraposición al resultado global de la empresa. La determinación inapropiada de estos precios, origina importantes desequilibrios en los indicadores de eficiencia de cada filial. Suponga que para evadir unos cargos contributivos se transfieran unos precios más altos a una de las filiales. Precisamente en esa filial, se ha prometido a los empleados bonos por rendimientos, los cuales no se lograrán por los altos precios transferidos hacia ella. Este choque no sólo afecta a los accionistas, a la gerencia y a los empleados, también afecta al país que deja de recibir ingresos por concepto de contribuciones.

Las imperfecciones en el manejo de los precios de transferencia pueden y en la mayoría de las ocasiones, contribuyen a que las empresas multinacionales sean más eficientes que las empresas que operan sólo en el entorno nacional, las cuales no cuentan con la posibilidad de los precios de transferencia. En dicho caso los precios de las empresas multinacionales podrán ser más competitivos en el mercado; asumiendo igualdad de condiciones en los demás renglones. Si a esto le sumamos el efecto de las economías de escala y el manejo de riesgo por la diversificación, tenemos una situación de mayor desventaja para las empresas que sólo operan a nivel nacional. Toda esta dinámica afecta los precios de los productos tanto en los mercados nacionales, como internacionales.

Determinación de los precios de transferencia

Tanto Keegan (1997), como Mosqueda (2001), clasifican las fijaciones de los precios de las empresas multinacionales de tres formas:

1. **Etnocéntricas** - Las decisiones están centradas en la empresa matriz, el precio es el mismo para todo el mundo y es el importador quien absorbe los costes adicionales. En el caso de los precios de transferencias estos serán determinados desde la casa matriz.
2. **Policéntrica** - Permite que cada filial establezca sus precios. Esto puede dar paso a desacuerdos en términos de cuál debe ser el precio óptimo. En el caso de los precios de transferencia, puede que las luchas de poder permitan que las unidades más influyentes salgan victoriosas, aún en perjuicio de las unidades menos influyentes.
3. **Geocéntricas** – Son decisiones orientadas a las operaciones mundiales, a pesar de que existen factores singulares en cada mercado, que deben ser tomadas en consideración para la fijación de los precios. ¿Qué precio establecer cuando se trata de un producto que está en su etapa de introducción, en contraposición a otro que ya está establecido? ¿Cuál debe ser el precio cuando los niveles de competencia varían? ¿Qué precio establecer si los mercados reflejan distintos niveles de poder adquisitivo? Estas y otras preguntas, demuestran la importancia de establecer precios de acuerdo a las características y a las particularidades del mercado.

Para evitar todas estas diferencias entre filiales y sobre todo cuando los gobiernos se ven afectados por el pago incorrecto de las contribuciones de las empresas, la opción es comparar los precios de transferencia determinados entre las filiales contra los precios de transferencia de mercado. Los precios de transferencia de mercado son los precios fijados entre dos empresas que no tienen ningún tipo de vínculo o pertenencia (Cooper, R. & Slagmulder, R. 2001, Casero Barrón, 1997). La ley 43 del código legal español del 27 de diciembre de 1995, establece que la administración valorará a precios de mercado las operaciones entre personas o empresas vinculadas, cuando la valoración convenida entre las partes, haya determinado una tributación inferior a la que hubiese correspondido con un valor normal del mercado (González, 1999). La

OECD (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) establece en el Artículo 9 del Modelo de Convención de Impuestos, que la valorización de las transacciones, se establecerá tomando en consideración lo que pasaría entre dos partes no relacionadas (Choe, C. & Hyde, C. 2007). Esta situación es analizada por López Rodríguez (1996), de la misma forma que se analiza a nivel internacional, pero bajo el término de “*arm's length*”. El problema se agrava cuando se trata de productos en fases de producción intermedias, para los cuales no hay marco de comparación en el mercado.

Por otro lado, están los pagos de transferencia que se tienen que hacer entre la empresa matriz y las filiales y entre las filiales mismas. De acuerdo a Cooper, R. & Slagmulder, R. (2001), debe haber un departamento financiero central para que esos precios y pagos de transferencia sean exactos, imparciales y aceptados por todos. Además se debe compartir información de los precios de unidades externas, para que se realice un esfuerzo y se mejore la eficiencia.

En Estados Unidos el beneficio derivado del precio de transferencia, debe reflejar adecuadamente el beneficio obtenido por la parte que recibe el servicio, con el propósito de evitar transacciones ficticias. Los precios de transferencias deben ser iguales a los precios que se determinan bajo una transacción *arm's-length*. De acuerdo a Burnett, S. & Pulliam, D. (2008) y Drtina, R. & Reimers, J. (2009), el precio *arm's-length* se determina usando uno de los siguientes métodos:

1. Al compararse con transacciones similares realizadas entre partes independientes. Se toman en consideración facturaciones por bienes y/o servicios a una empresa X, por una empresa Y, cuando la única relación existente es la de proveedor - cliente.
2. Calcular el coste de producción y sumarle un nivel de beneficio razonable.
3. Precio de reventa. Es calcular cuál debió ser el precio de transferencia, realizando la determinación en reversa. ¿Cuál debió ser el coste para la empresa, dado que lo está transfiriendo a otra empresa en cierta cantidad?
4. Dividir la ganancia entre las partes.

5. Método de ganancias comparables.

La empresa debe probar que: el servicio se prestó, el coste es real, hay un beneficio real y tener la debida documentación para probarlo. No obstante, las empresas entienden que debe haber algún margen de ganancia, pues en condiciones normales ninguna empresa presta sus servicios a un precio, que sólo le permite recobrar el coste.

Se debe poner énfasis en evitar la doble tributación internacional, por lo que se requiere la cooperación de los demás países o estados, donde la empresa tenga una sede. Tomar en consideración los Acuerdos Previos sobre Precios de Transferencia es el mecanismo más indicado para evitar la doble tributación, porque reduce la controversia antes de que se produzca la operación mercantil y además porque posibilita la responsabilidad tributaria a la fijación de precio (Drtina, R. & Reimers, J., 2009). (En EEUU y en los países de la OCDE, se conoce como *Advanced Pricing Agreements*)

En el marco jurídico español la valoración contable de las operaciones está basada en el principio de precio de adquisición y establece que el precio se determina libremente. Cuando el precio de transferencia refleja un precio anormal, la operación se valora en conformidad con los precios que serían acordados en condiciones normales, entre partes independientes. Además se contempla, la doble tributación en caso de que se compruebe por alguno de los países de la Unión Económica Europea, un manejo de los precios de transferencia que les perjudique y que quiera corregir beneficios. Si bien los estados no están obligados a acoger el dictamen, deben garantizar al contribuyente el no someterse a doble tributación.

(Adaptado de Domínguez & Marín, 1997)

REFERENCIAS

- Adams, L. & Drtina, R. (2008). Transfer pricing for aligning divisional and corporate decisions, *Business Horizons*, Vol. 51, p. 411-417.
- Burnett, B. & Pulliam, D. (2008). GlaxoSmithKline and the IRS Finally Find Relief with Zantac, *The CPA Journal*, June 2008, p. 40-43.
- Casero Barrón, R. (1997). El comercio global y los pagos de transferencia, *Actualidad Financiera*, (Nueva Época), No. 12 p. 51-55.
- Cateora, Philip R & Graham, John L. (2007): *International Marketing*, Eleventh Edition, McGraw-Hill, Chapter 18, p. 542-572.
- Choe, C. & Hyde, C. (2007). Multinational transfer pricing, tax arbitrage and the arm's length principle, *Economic Record*, Vol. 83, No.263, p. 398-404.
- Cooper, R. & Slagmulder, R. (2001). La determinación de los precios de transferencia, *Harvard Deusto Marketing & Ventas*, No.45, p. 12-14.
- Domínguez Casado, J. & Marín Ramírez, L (1997). ¿Cómo determinar precios de transferencia?, *Partida Doble*, No. 75, p. 56-65
- Drtina, R. & Reimers, J. (2009). Global Transfer Pricing: A Practical Guide for Managers, *Advance Management Journals*, Vol. 74, No. 2, p. 1-14.
- González Cuellar Serrano, M. L. (1999). Los acuerdos previos sobre precios de transferencia, *Revista Española de Derecho Financiero*, No. 103, p. 443-468.
- Keegan, Warren, J. (1997). *Marketing Global*, Quinta edición, Prentice Hall, Capítulo 14, p. 360-387.
- López Rodríguez, J. (1996). Ámbitos de discrecionalidad administrativa en los acuerdos previos sobre precios de transferencia, *Crónica Tributaria*, No. 79, p. 89-101.
- Mozqueda Almanza, R. (2000). El control interno ante los precios de transferencia internacionales, *Partida Doble*, No. 111, p. 18-33.
- Mozqueda Almanza, R. (2001). Precios de transferencia internacionales y riesgo económico en las multinacionales "joint ventures, *Actualidad Financiera*, Año VI, No. 12, p. 55-82.
- Solera Guadalajara, M. (1995). Precios de transferencia en servicios e intangibles, *Boletín Económico ICE*, No. 2449, p. 15-25.