



**TRABAJO FINAL DE CARRERA**

***PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN ARGENTINA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS***

**ALUMNA: MAGDALENA LUQUE TORELLO**

**Tutora: Lic. (Mg.) Tarayre Carolina  
Instructora: Lic. Guillermina Lucanera**



**2024**

## Contenido

1.Introducción .....	3
2.Breve reseña de la Empresa TP Consulting.....	3
3.Precios de Transferencia: breve abordaje teórico.....	4
4.Precios de transferencia: lineamientos generales y evolución en los últimos años a nivel internacional .....	5
4.1 Lineamientos generales.....	5
4.2 Evolución de precios de transferencia: Análisis a nivel internacional.....	7
4.2.1 Análisis de la dinámica del comercio internacional .....	7
4.2.2 Relevancia de los precios de transferencia dentro del comercio internacional .....	8
5.Precios de transferencia en Argentina: Aspectos generales y su evolución histórica .....	11
5.1 Abordaje normativo.....	11
5.1.2 Informes.....	12
5.1.3 Métodos de determinación de Precios de Transferencia.....	14
5.1.4 Plazos y vencimientos .....	16
5.2 Evolución histórica de los precios de transferencia en Argentina .....	16
5.2.1 Primer período (1932-1942) .....	16
5.2.2 Segundo período (1943-1946): Un principio <i>arm's length</i> procesal .....	17
5.2.3 Tercer período (1946-1960): la erosión del principio <i>arm's length</i> .....	19
5.2.4 Cuarta etapa (1961-1976): la GAAR prevalece sobre el ALP .....	21
5.2.5 El quinto período (1976-1998): el renacimiento del principio <i>arm's length</i> ... ..	23
5.2.6 La reforma de 1998: Argentina adopta reglas modernas sobre precios de transferencia .....	25
6.Rango Intercuartil .....	26
7.Reflexiones finales.....	27
8.Bibliografía utilizada.....	29
Anexo. Relevamiento de Activos y Pasivos Externos durante el período del primer cuatrimestre del 2024 .....	31

## **1.Introducción**

El propósito del presente informe es reflejar la experiencia laboral en TP Consulting, una firma especializada en precios de transferencia, en el marco de un convenio de pasantía con el Departamento de Economía de la Universidad Nacional del Sur, durante el período comprendido entre los meses de marzo y junio de 2024.

Mi objetivo principal era adquirir experiencia práctica complementaria a mi formación académica, sobre la base de los conocimientos aprendidos durante el transcurso de la carrera y afrontar los desafíos diarios de una organización. Además, conocer la cultura y la dinámica de un propio entorno laboral, explorar posibles campos de interés y la posibilidad de entrar en contacto con normativas y técnicas específicas referentes a precios de transferencia.

Durante los meses en la empresa, he asumido diversas tareas y responsabilidades, que incluyeron el análisis financiero, contable, económico y patrimonial de múltiples empresas de distintos sectores. Esto abarcó la interpretación de sus estados financieros conforme a las normativas aplicables, la elaboración de formularios contables y tributarios, además de informes detallados requeridos por el área. También realicé la comunicación con clientes para coordinar y ejecutar las actividades correspondientes.

Esta pasantía ha sido una oportunidad invaluable para mi desarrollo profesional, permitiendo tomar responsabilidades y compromisos que me brindaron una comprensión profunda del sector y establecer valiosas relaciones. Asimismo, me ayudó a desarrollar competencias relevantes para el desarrollo laboral, como el trabajo en equipo, la comunicación y el liderazgo. Sin embargo, destaco principalmente que la pasantía me dio la confianza para el desenvolvimiento en un entorno profesional con todos sus requerimientos.

Por lo tanto, en este trabajo final de carrera, describiré los principales resultados de mis actividades, así como también, vivencias y aprendizajes, durante mi estadía en TP Consulting.

## **2.Breve reseña de la Empresa TP Consulting**

TP Consulting es una consultora especializada en impuestos internacionales que se dedica entre otras tantas actividades a la prestación de servicios profesionales en materia de Precios de Transferencia y en Valuaciones Corporativas con fines fiscales, siendo una de las consultoras con mayor experiencia en Buenos Aires.

Posee experiencia en la prestación de servicios a compañías en un amplio abanico de industrias, con alto grado de exposición pública. Se posiciona como referente de servicios de consultoría en Argentina, Canadá, Colombia, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela.

Su misión es ofrecer soluciones en Precios de Transferencia y Valuación Corporativa con fines fiscales, que hoy no existen en el mercado, en calidad, precio y servicios al cliente con una visión en ser reconocidos como una consultora referente en Precios de Transferencia y Valuación Corporativa con fines fiscales en América Latina.

Tienen experiencia regional que les permite una visión amplia de la problemática internacional, trasladando experiencias entre países, anticipando avances técnicos de las distintas autoridades fiscales y logrando coherencia en las políticas de Precios de Transferencia de las empresas multinacionales.

En materia de valuaciones, TP Consulting ofrece servicios de alto valor dentro de los que se destacan las valuaciones corporativas y las valuaciones fiscales.

Como parte de un servicio integral ofrecido al cliente, TP Consulting brinda servicios de compliance de presentaciones ante el Banco Central de la República Argentina, operaciones financieras y Consultoría internacional.

### **3.Precios de Transferencia: breve abordaje teórico**

Los precios de transferencia (PT), son precios pactados entre dos compañías que están asociadas, siendo el objetivo de dicho precio transferir, entre ambas, bienes, derechos o cualquier otro activo.

El precio de transferencia, por tanto, es el precio establecido para la transferencia de bienes, derechos, así como otra serie de activos, entre empresas que son asociadas.

El concepto de PT tiene su origen y justificación en el desarrollo conjunto de los Estados de Bienestar y la globalización de la economía, pese a existir indicios históricos de adopción en las legislaciones impositivas de Estados Unidos y Gran Bretaña en 1917 y 1915, respectivamente.

Según Gustavo García y Alejandro Gaggero (2021) los precios de transferencia se definen como el valor del pago que se efectúa en una operación entre sociedades vinculadas o relacionadas de un mismo grupo empresarial, ya sea por transacciones de bienes, servicios y préstamos, entre otros. Existe un desvío en los precios de transferencia cuando las condiciones de dicha transacción resultan ser diferentes a los que se hubieran pactado entre sociedades independientes —es decir, sin existir una relación de propiedad entre las partes—. En lo que respecta al comercio exterior, las empresas suelen subfacturar (sobrefacturar) las exportaciones (importaciones) para reducir los pagos impositivos y fugar estos fondos hacia filiales

relacionadas situadas en países con menores cargas tributarias. Para ello, las empresas internacionalizadas realizan transacciones intrafirma con «cáscaras» de forma de triangular las operaciones a través de estas últimas. Dichas operaciones son realizadas bajo una exhaustiva estrategia de planificación fiscal (tax planning) para minimizar los pagos impositivos.

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) a través de sus guías de precios de transferencia estipulan y promueven el principio de arm's length, el cual es aceptado tanto entre las agencias tributarias como por parte de los contribuyentes. Este principio establece que las condiciones de mercado de las operaciones pactadas entre partes relacionadas deberían ser equivalentes a aquéllas efectuadas entre empresas no relacionadas. Dichas condiciones de mercado refieren a: el tipo y características del producto, el espacio-tiempo en el cual son realizadas las transacciones, la cantidad del bien operado en la transacción, nivel de oferta y demanda, alcance de la competencia, regulaciones públicas, acondicionamiento (e. g., fletes), unidad de cuenta de la transacción, etc. Por ello, el principio tributario estipula que:

*Cuando se establecen condiciones comerciales o financieras entre dos empresas asociadas que difieren de las que se realizarían entre empresas independientes, entonces cualquier beneficio que, de no ser por esas condiciones, se haya acumulado en una de ellas, pueden incluirse en las ganancias de esa empresa y gravarse en consecuencia (OCDE, 2017, p. 35).*

Existen diversas metodologías para procesar los datos y permitirnos obtener un cálculo sobre el desvío de los precios de mercados fruto del comercio intrafirma, aunque se distinguen cinco principales: 1. precios comparables entre partes independientes (CUP por sus siglas en inglés); 2. precios de reventa entre partes independientes; 3. costo más beneficios; 4. división de ganancias; 5. margen neto de la transacción. Según la guía de precios de transferencia de la OCDE (2017), debe priorizarse el método cup y solo en caso de ser imposible su cálculo deberá buscarse alternativas metodológicas. La legislación argentina también privilegia la utilización de esta metodología (Decreto Reglamentario, —de ahora en más DR 1344/98 y art. 18 DR 1170/18).

## **4. Precios de transferencia: lineamientos generales y evolución en los últimos años a nivel internacional**

### **4.1 Lineamientos generales**

Milton Gonzales Malla (2022) en su libro “Precios de Transferencia en América Latina” otorga un apartado para explicar los lineamientos internacionales y detalla que los lineamientos de Precios de Transferencia desarrollados por la OCDE<sup>1</sup> se

---

<sup>1</sup> Los países miembros de la OCDE incluyen: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Letonia, Lituania,

basan en la ampliación del aceptado estándar arm's length (Arm's Length Principle- en adelante ALP). El ALP se encuentra comprendido en el art. 9º del Modelo de Acuerdo Fiscal de la OCDE, base de los tratados fiscales bilaterales en que participan países Miembros y países no Miembros. Dicho art. 9º establece:

*[Cuando] las condiciones son creadas o impuestas entre... dos empresas [asociadas] en sus relaciones comerciales y financieras que difieren de aquellas hubieran ocurrido entre empresas independientes en estos casos cualquier utilidad que debió, pero que debido a esas condiciones, se acumuló a una de las empresas, pero, por razón de esas condiciones, no se acumuló, puede ser incluida en las utilidades de esa empresa y gravada en consecuencia. (Gonzales Malla, 2022, p. 59)*

Las Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia para administraciones tributarias y empresas multinacionales fueron publicadas en su versión original en el año 1995. Las mismas respaldaron el estándar arm's length como principio rector en cuestiones de precios de transferencia y su publicación orientó para su aplicación, sino que abarcaron métodos tradicionales y no tradicionales, y establecen las mejores prácticas para contribuyentes y autoridades fiscales. Entre los años 1996-1999, las Directrices se completaron con orientación adicional sobre servicios transfronterizos, bienes intangibles, acuerdos de contribución de costos y acuerdo de precios anticipados.

En el año 2010, se llevó a cabo una revisión parcial de las Directrices de la OCDE y se añadió una nueva guía sobre la selección del método de precios de transferencia más apropiado, sobre cómo aplicar métodos de ganancias transaccionales y sobre cómo realizar un análisis de comparabilidad. Además, se incorporó un capítulo sobre los aspectos de precios de transferencia de las reestructuraciones comerciales dentro de un mismo grupo multinacional.

La revisión más profunda y revolucionaria de estos Lineamientos comenzó en el año 2013, cuando los países del G-20, junto con los países OCDE, anunciaron su voluntad de encarar un Plan de Acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (Base Erosion and Profit Shifting - BEPS). Este Plan de Acción compuesto por quince acciones se puso en marcha en el mes de octubre de 2015, proponiendo nuevos enfoques en las normas de tributación internacional para abordar de manera más eficaz las diferentes situaciones que surgen de la planificación fiscal agresiva, incluyendo diversos temas impositivos vinculados con los Bienes Intangibles y la Economía Digital.

De acuerdo con los datos de la OCDE, los problemas de BEPS afectan de igual manera a países desarrollados como en desarrollo, estiman que la presencia de BEPS en un 4% -10% de la recaudación del impuesto a las ganancias sobre sociedades de los países Miembro de la OCDE. Asimismo, una estimación realizada por Gómez Sabatini y Morán concluyó que el fenómeno de la erosión de la base

---

Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza y Turquía.

imponible a través de la manipulación de los precios de transferencia es un fenómeno relevante para las economías de América Latina.

Finalmente, en el año 2017, se publicó la edición actual de Directrices de la OCDE que incorpora tanto las revisiones sustanciales realizadas en 2016 como las revisiones acordadas en los Informes BEPS de 2015 sobre las Acciones nro. 8 a nro. 10 y la Acción nro. 13. También incluye la guía revisada sobre puertos seguros aprobada en 2013 y, por último, contiene cambios de coherencia que se realizaron en el resto de las Directrices de la OCDE.

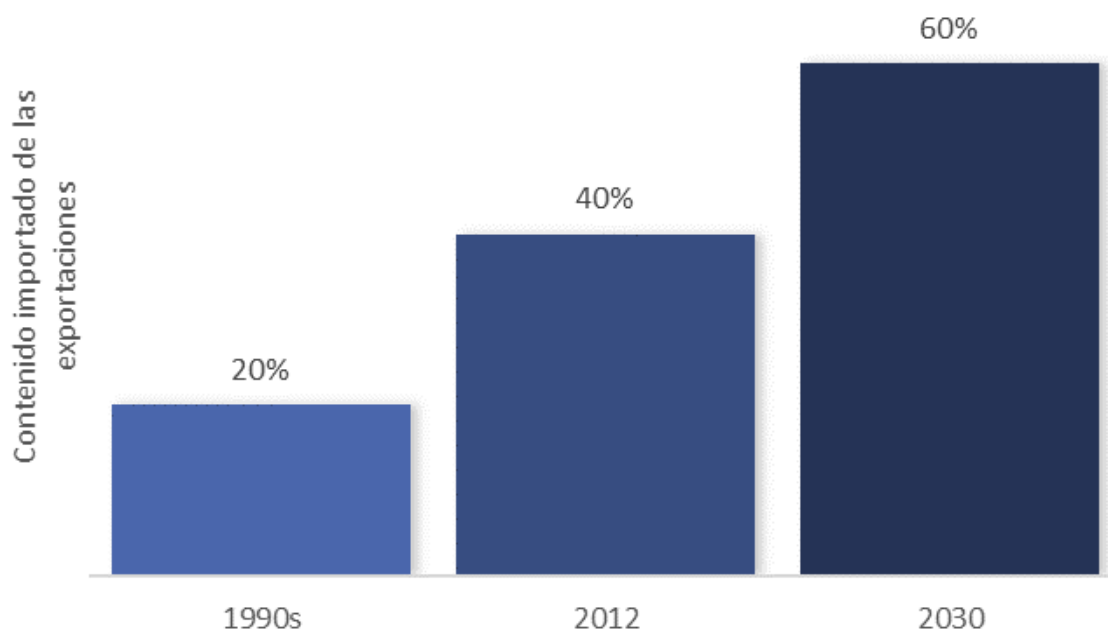
## **4.2 Evolución de precios de transferencia: Análisis a nivel internacional**

### **4.2.1 Análisis de la dinámica del comercio internacional**

Un rasgo distintivo de las operaciones internacionales en los últimos tiempos es la importancia creciente de los Bienes Intangibles y la Economía Digital, el rol de los Grupos Multinacionales como motores de crecimiento internacional y la irrupción de los países emergentes, destacando el crecimiento en el comercio internacional de Asia (37%), entre 2010 y 2019 a pesar de diversas crisis. Dentro de los Bienes Intangibles se encuentran las operaciones de precios de transferencia.

Un aspecto que demuestra la creciente complejidad de la dinámica actual de las operaciones internacionales es el aumento del contenido importado por unidad exportada, el que de acuerdo con estimaciones de la Organización Mundial de Comercio representará un 60% hacia 2030, conllevando a una pérdida del origen de las mercaderías. Milton plantea el siguiente interrogante: ¿Deberían revisarse las normas aduaneras que definen el origen de las mercaderías si este escenario se materializa? La Figura 1 ilustra esta situación:

Gráfico 1- Evolución del contenido importado por unidad exportada



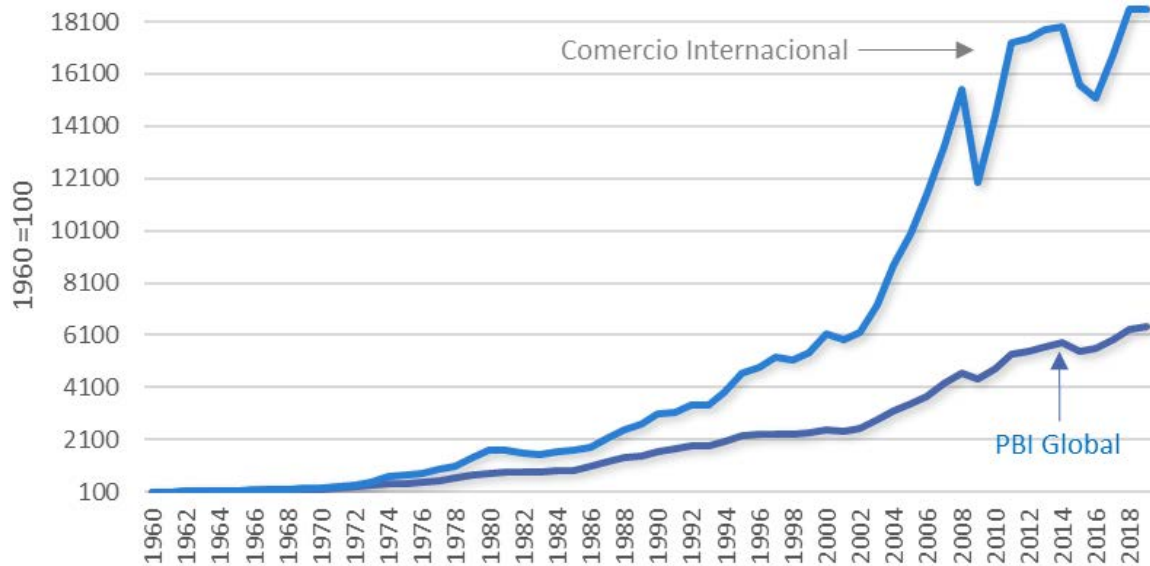
Fuente: estimaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC)

#### 4.2.2 Relevancia de los precios de transferencia dentro del comercio internacional

Desde la segunda mitad del siglo XX, en un contexto de aceleración de la globalización, uno de los patrones más claros de la economía global ha sido la expansión del comercio internacional. De acuerdo con las estadísticas del Banco Mundial, el ritmo de crecimiento del comercio internacional de bienes ha sido en promedio entre tres y cuatro veces mayor que el del aumento del PBI global. Asimismo, desde el último cuarto del siglo XX, se ha observado que el intercambio internacional de servicios también ha crecido más rápidamente que el PBI global, incluso más rápidamente que el comercio de bienes. Estos datos permiten visualizar cómo el comercio internacional, tanto de bienes como de servicios, ha superado consistentemente el crecimiento económico general, destacándose como un elemento clave en el proceso de globalización. Aunque se subraya la importancia de la creciente los servicios en la economía mundial. Estas tendencias se ilustran a continuación en el Gráfico 2 y Gráfico 3:

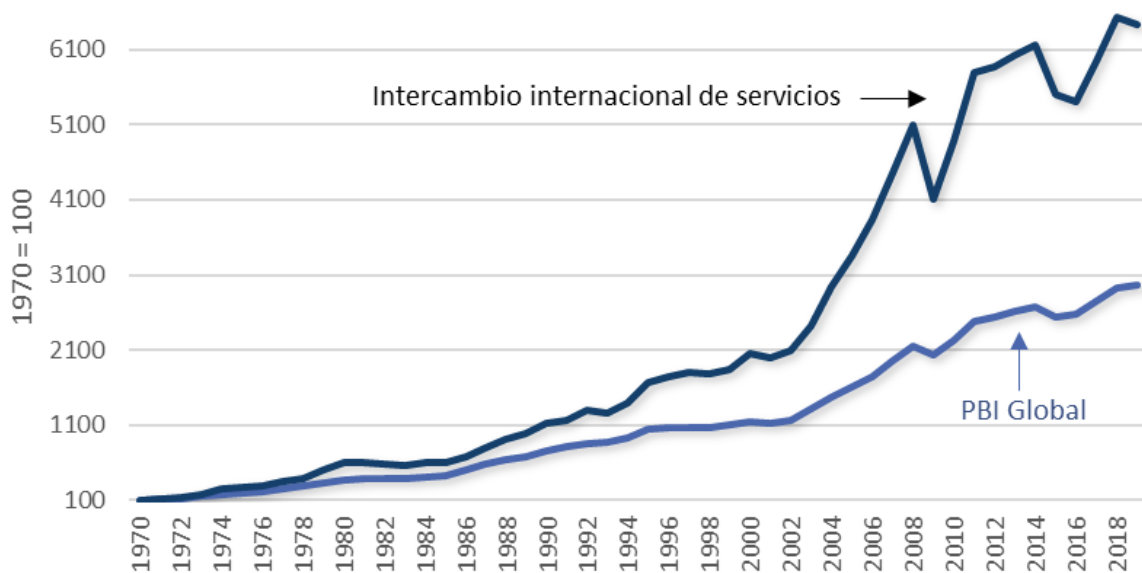
Gráfico 2– Evolución del Comercio Internacional versus PBI Global





Fuente: Elaboración sobre la base de datos del Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org/>)

Gráfico 3 - Evolución del intercambio internacional de servicios versus PBI Global

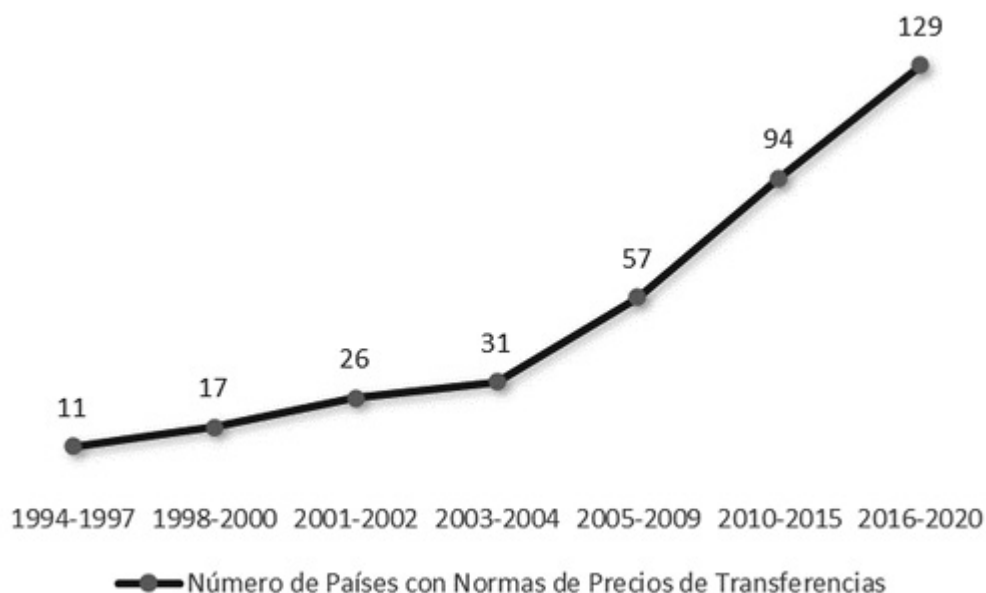


Fuente: Elaboración sobre la base de datos del Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org/>)

De acuerdo con un relevamiento de EY Global y datos que surgen de la base de datos de la Oficina Internacional de Documentación Fiscal (IBFD, por sus siglas en inglés) , los requisitos de documentación de precios de transferencia crecieron de manera exponencial durante los últimos 25 años. En efecto, este tipo de exigencias

habían sido receptadas en la legislación doméstica de apenas 11 países hasta el relevamiento 1994-1997, pero después de un crecimiento exponencial habían sido adoptadas por 129 países en el relevamiento 2016-2020. Esta información se resume en la Figura 4 a continuación:

Gráfico 4– Evolución del número de países con normas de Precios de Transferencia



Fuente: Elaboración sobre la base de datos de EY ([www.ey.com](http://www.ey.com)) y la base de datos de IBFD ([www.ibfd.org](http://www.ibfd.org))

Las reglas no solo son cada vez más frecuentes en los países, sino también más profundas en lo que respecta a su alcance y requisitos de cumplimiento.

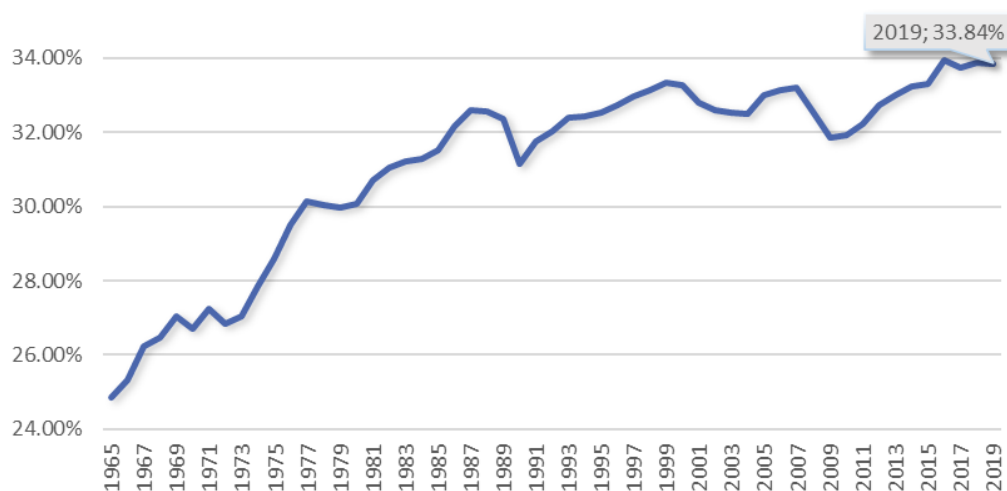
Las normas de precios de transferencia y las controversias en torno a su interpretación se pueden descifrar mejor cuando se evalúa el contexto en el cual ocurren.

La interpretación de estas reglas puede variar significativamente según las legislaciones locales, la estructura del grupo multinacional y las particularidades de la industria, lo que da lugar a disputas entre contribuyentes y autoridades fiscales. Estas controversias se intensifican en economías en desarrollo, donde la capacidad técnica para auditar precios de transferencia puede ser limitada, y en sectores con activos intangibles de difícil valoración, como tecnología o farmacéutica. Por tanto, un análisis contextual, considerando factores económicos, jurídicos y regulatorios, resulta fundamental para comprender los desafíos asociados a la aplicación de estas normas y para anticipar posibles conflictos.

A partir de la firma del tratado de Bretton Woods y la consolidación del Estado de Bienestar, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, se ha observado un incremento de la recaudación impositiva a nivel global, resultado de un incremento del gasto público en un contexto de déficit fiscal. De acuerdo con los datos de la OCDE, el

promedio de la recaudación impositiva de los países que integran la OCDE como porcentaje del PBI global se ha incrementado 10 puntos porcentuales, tal como se observa en el gráfico siguiente. En este marco, la regulación en materia de precios de transferencia juega un papel crucial en el incremento de la recaudación, al establecer mecanismos para que las transacciones entre empresas vinculadas se realicen bajo condiciones de mercado evitando hechos de elusión.

Gráfico 5 – Evolución de la Recaudación como porcentaje del PBI global (Promedio OCDE)



Fuente: Elaboración sobre la base de datos de la OCDE (<https://data.oecd.org/>)

## 5. Precios de transferencia en Argentina: Aspectos generales y su evolución histórica

### 5.1 Abordaje normativo

En el caso de nuestro país, la Resolución General AFIP 4717/2020 establece un régimen específico para la documentación y reporte de precios de transferencia. En línea con lo expuesto previamente, se aplican los lineamientos de la OCDE para precios de transferencia, utilizando el principio de *“arm’s length”* para garantizar que las transacciones entre partes relacionadas se realicen a valores de mercado.

Dicha Resolución contiene los aspectos clave sobre precios de transferencia. Por un lado, expone la “Obligación de formar”, la resolución introduce una serie de obligaciones para los contribuyentes que realizan operaciones internacionales con partes relacionadas. Estas operaciones deben ser reportadas a la AFIP cuando se trate de transacciones significativas que involucren a empresas vinculadas o entidades relacionadas radicadas en el exterior.

Las empresas deben documentar las operaciones de precios de transferencia que realicen, lo que implica describir el tipo de transacción (compra/venta de bienes, prestación de servicios, uso de intangibles, etc.) y demostrar que las mismas se llevaron a cabo a precios de mercado.

En cuanto a los sujetos obligados están obligados a cumplir con las normativas de precios de transferencia aquellos contribuyentes que realicen transacciones con empresas relacionadas en el exterior, o con empresas situadas en jurisdicciones de baja o nula tributación o en regímenes fiscales preferenciales.

Respecto a la documentación respaldatoria, los contribuyentes deben presentar estudios de precios de transferencia que demuestren que las transacciones con partes vinculadas se realizaron en condiciones de plena competencia.

La documentación incluye análisis comparativos con transacciones similares entre empresas independientes, justificando que los precios fijados están dentro de los rangos de mercado.

### 5.1.2 Informes

Existen informes específicos que la RG 4717/2020 contempla. Se trata de la presentación de tres formularios clave para el control de precios de transferencia:

- Formulario 2668: En el cual se reportan todas las operaciones internacionales, brindando detalles sobre las partes involucradas y la naturaleza de la transacción. Se trata de un documento que deben presentar aquellas empresas que realizan operaciones tanto con partes independientes como con vinculadas. Según la AFIP, las operaciones con partes independientes son transacciones entre empresas no relacionadas o terceros, cada empresa actúa de forma independiente y se aplica con montos de un rango entre 10 millones hasta 60 millones de pesos. Los movimientos con vinculadas se explican en el siguiente punto.
- Formulario 4501: Informe del estudio de precios de transferencia. Contemplan las operaciones con vinculadas que son aquellas con Jurisdicciones no cooperantes, Jurisdicciones de Baja o Nula Tributación o con grupos que tienen algún tipo de vínculo o relación como las Multinacionales. Se pone especial énfasis en esta clase de operaciones porque se busca evitar que los precios de transferencia sean manipulados para trasladar beneficios a estos países o territorios con baja carga fiscal. Las operaciones con estos territorios están bajo un escrutinio adicional.

- Las Jurisdicciones No Cooperantes<sup>2</sup> abarcan países o jurisdicciones que no tengan vigente con la República Argentina un acuerdo de intercambio de información en materia tributaria o un convenio para evitar la doble imposición internacional con cláusula amplia de intercambio de información. El artículo 24 del Decreto Reglamentario de la Ley de Impuesto a las Ganancias en Argentina establece una lista de jurisdicciones no cooperantes.
- Las Jurisdicciones de Baja o Nula Tributación (JBNT) corresponden a aquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios, estados asociados o regímenes tributarios especiales que establecen una tributación máxima a la renta empresaria inferior al 15%. El artículo 26 de dicha Ley establece una lista de este tipo de grupo.

También este tipo de operaciones requiere el siguiente informe:

- Estudio de Precios de Transferencia que consiste en un análisis detallado que debe incluirse con la presentación de la declaración jurada de precios de transferencia.
- Informe Maestro (Master File): Aplicable a grupos multinacionales que excedan ciertos umbrales de ingresos, donde se debe proporcionar información detallada sobre las actividades globales del grupo, su estructura organizacional y financiera.
- Country by Country Report (CbC): Informe país por país que detalla la distribución de ingresos y actividades de la multinacional en cada jurisdicción.

---

<sup>2</sup> Decreto N° 862/2019 modificado por el Decreto N° 603/2024. Reglamentación de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 2019. Artículo 24 Jurisdicciones no cooperantes: Brecqhou, Estado de Eritrea, Estado de la Ciudad del Vaticano, Estado de Libia, Estado Plurinacional de Bolivia, Isla Ascensión, Isla de Sark, Isla Santa Elena, Islas Salomón, Los Estados Federados de Micronesia, Reino de Bután, Reino de Camboya, Reino de Lesoto, Reino de Tonga, República Kirguisa, República Árabe de Egipto, República Árabe Siria, República Argelina Democrática y Popular, República Centroafricana, República Cooperativa de Guyana, República de Angola, República de Bielorrusia, República de Burundi, República de Costa de Marfil, República de Cuba, República de Filipinas, República de Fiyi, República de Gambia, República de Guinea, República de Guinea Ecuatorial, República de Guinea-Bisáu, República de Haití, República de Honduras, República de Irak, República de Kiribati, República de la Unión de Myanmar, República de Madagascar, República de Malauí, República de Malí, República de Mozambique, República de Nicaragua, República de Palaos, República de Sierra Leona, República de Sudán del Sur, República de Surinam, República de Tayikistán, República de Trinidad y Tobago, República de Uzbekistán, República de Yemen, República de Yibuti, República de Zambia, República de Zimbabue, República del Chad, República del Níger, República del Sudán, República Democrática de Santo Tomé y Príncipe, República Democrática de Timor Oriental, República del Congo, República Democrática del Congo, República Democrática Federal de Etiopía, República Democrática Popular Lao, República Democrática Socialista de Sri Lanka, República Federal de Somalia, República Federal Democrática de Nepal, República Gabonesa, República Islámica de Afganistán, República Islámica de Irán, República Popular de Bangladés, República Popular Democrática de Corea, República Togolesa, República Unida de Tanzania, Territorio Británico de Ultramar Islas Pitcairn, Henderson, Ducie y Oeno, Tristán da Cunha, Tuvalu y Unión de las Comoras.

### 5.1.3 Métodos de determinación de Precios de Transferencia

Otro punto relevante que exhibe la Resolución son los mencionados Métodos de Precios de Transferencia. La normativa establece respecto de la utilización de los métodos que resulten más apropiados de acuerdo con el tipo de operación realizada, para la determinación del precio de las transacciones, se entenderá por:

**a) Precio comparable entre partes independientes:** al precio que se hubiera pactado con o entre partes independientes en transacciones comparables.

**b) Precio de reventa entre partes independientes:** al precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas, que se determinará multiplicando el precio de reventa de un bien o de la prestación del servicio o de cualquier otra operación celebrada con partes independientes en operaciones comparables, por el resultado de disminuir de la unidad, el porcentaje de utilidad bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

A tal efecto, el porcentaje de utilidad bruta resultará de relacionar la utilidad bruta con las ventas netas entre partes independientes.

**c) Costo más beneficios:** al precio de venta de un bien, de prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas, que resulta de multiplicar el costo de los bienes, de los servicios o de otras transacciones celebradas con partes independientes por el resultado de adicionar a la unidad el porcentaje de ganancia bruta obtenido con o entre partes independientes en transacciones comparables, determinándose dicho porcentaje relacionando la utilidad bruta con el costo de ventas entre partes independientes.

**d) División de ganancias:** a la asignación de las ganancias operativas entre las partes vinculadas teniendo en consideración la proporción con que hubieran sido atribuidas entre partes independientes, de acuerdo con el siguiente procedimiento:

1. Se determinará el resultado operativo global mediante la suma de los resultados operativos obtenidos por cada parte vinculada involucrada en la o las transacciones.

2. Dicho resultado global se asignará a cada una de las partes vinculadas, en la proporción que resulte de considerar entre otros, las ventas, costos, gastos, riesgos asumidos, activos implicados y las funciones desempeñadas de cada una de ellas, con relación a las transacciones que éstas hubieran realizado y que son objeto de la aplicación del método de que se trata.

Si las partes involucradas en la o las transacciones contribuyeran de forma relevante en la formación de activos intangibles o poseyeran activos intangibles involucrados en la o las transacciones, en tanto no existieran métodos más adecuados para la valoración de la operación como entre partes independientes, el contribuyente podrá

utilizar -y en tal caso deberá informarlo anticipadamente- el método de división de ganancias conforme el siguiente procedimiento:

(i) se determinará el resultado operativo global, esto es la suma de los resultados operativos de cada una de las partes involucradas en las transacciones;

(ii) se establecerá, en primer término, la ganancia rutinaria de cada una de las partes vinculadas, es decir, sin tomar en cuenta la utilización de los bienes intangibles significativos, utilizando para ello el método de precios de transferencia que resulte más adecuado (no debiendo considerarse el de división de ganancias);

(iii) la ganancia operativa global residual se distribuirá entre las partes vinculadas en la operación teniendo en cuenta, entre otros aspectos, los bienes intangibles significativos utilizados por ellas, siempre que (y en proporciones iguales a las que) razonablemente hubiesen sido utilizadas entre partes independientes en similares circunstancias.

**e) Margen neto de la transacción:** al margen de ganancia aplicable a las transacciones entre partes vinculadas, que se determine para ganancias obtenidas por alguna de ellas en transacciones no controladas comparables, o en transacciones comparables entre partes independientes. A los fines de establecer dicho margen, podrán considerarse factores de rentabilidad tales como: retornos sobre activos, ventas, costos, gastos o flujos monetarios, de acuerdo con el tipo de actividad y demás hechos y circunstancias del caso y la naturaleza del tipo de operación analizada.

La ganancia para comparar será la ganancia neta antes de gastos financieros e Impuesto a las Ganancias, sin considerar los resultados extraordinarios.

**f) Otros métodos:** cuando se tratare de la transferencia de activos intangibles valiosos y únicos o de activos financieros que no presenten cotización o transacciones comparables con o entre partes independientes, o se tratase de la inversión en activos únicos que no presenten comparables y cuya activación sólo produzca resultados mediatos a través de la amortización de dichos bienes, en tanto por la naturaleza y características de las actividades no resulte apropiada la aplicación de ninguno de los métodos anteriores, se podrán establecer otros, en la medida en que éstos representen una mejor opción y se cuente con una adecuada documentación de respaldo.

Los métodos seleccionados por el contribuyente como los más apropiados para el análisis de cada tipo de transacción o línea de negocio, deberán ser utilizados, de conformidad con las disposiciones de la ley y de este reglamento, en tanto no se modifiquen las circunstancias fácticas que permitieron su elección o aquellas derivadas de la evaluación de los activos, riesgos y funciones asumidas que definieron su empleo. En caso de corresponder, los cambios de método deberán ser debidamente fundamentados como así también, documentadas las causales que los originen.

#### **5.1.4 Plazos y vencimientos**

Por último, la normativa también expone los plazos y vencimientos. La presentación de los informes de precios de transferencia y de las operaciones internacionales (Formulario 2668) debe hacerse anualmente, junto con las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias. Los plazos exactos varían en función del tipo de transacción y la naturaleza de la empresa. Y en lo que concierne a las sanciones, el incumplimiento de las obligaciones relacionadas con los precios de transferencia puede derivar en sanciones por parte de la AFIP, que incluyen multas por la falta de presentación, incorrecta declaración o presentación tardía de los informes requeridos.

### **5.2 Evolución histórica de los precios de transferencia en Argentina**

En cuanto a lo que respecta sobre materia legislativa en nuestro país, la evolución del marco regulatorio histórico de precios de transferencia en Argentina puede dividirse en seis períodos desde el inicio del sistema de impuesto a la renta. Cada período está normalmente asociado a una importante crisis fiscal del país. Una característica predominante es la convergencia de la legislación sobre precios de transferencia con las normas internacionales a lo largo de estos seis períodos.

Desde 1932 hasta 1997, Argentina empleó cinco enfoques legales diferentes al problema de los precios de transferencia. La reforma de 1998 encarna el sexto período, que desencadenó el trasplante gradual del marco jurídico correspondiente a las Directrices de la OCDE de 1995 en el derecho doméstico argentino.

#### **5.2.1 Primer período (1932-1942)**

El primer período que diferencian Eduardo Baistrocchi y Milton Gonzalez Malla (2022), es el período comprendido entre 1932 y 1942 titulado como el “caso La Anglo”. En Argentina, el impuesto sobre la renta fue convertido en ley por un decreto en 1932 aprobado por el primer gobierno militar en el contexto de una crisis fiscal. Se basaba exclusivamente en el principio de la fuente, es decir, sólo eran imposables las ganancias generadas de fuente argentina. La justificación de la elección del método territorial de imposición (en lugar del global) se basaba en que Argentina era un país importador de capitales. Sólo había una disposición en la Ley del Impuesto a la Renta que abordaba el problema de los precios de transferencia. Las filiales domiciliadas en Argentina estaban sujetas en esa época al siguiente artículo:

“Art 17- A los fines de la presente ley se presumen obtenidos en el país los créditos contabilizados dentro del territorio de la República, salvo prueba en contrario”. (Ley Impuesto a la Renta, año)



El art. 17 consagraba una presunción según la cual las filiales radicadas en Argentina debían llevar una contabilidad separada de la de su casa matriz en el extranjero; se consideraba que, en principio, los libros contables locales reflejaban adecuadamente los ingresos obtenidos en Argentina. Por lo tanto, sólo si se refutaba dicha presunción, la autoridad fiscal estaba facultada para ajustar los precios de transferencia de la filial.

Poco después de la introducción del impuesto sobre la renta en 1932, la autoridad fiscal comenzó a notar que algunas filiales manipulaban el precio de transacciones “intra-firma” para trasladar la base imponible a jurisdicciones extranjeras.

El art. 17 resultó ineficaz para frenar este abuso por al menos tres razones diferentes. En primer lugar, la legislación no preveía ninguna prueba explícita para determinar los precios de transferencia adecuados. En segundo lugar, la carga de la prueba de cualquier manipulación recaía en la autoridad fiscal, que incurría en elevados costos para acceder a la información pertinente, como los libros contables de la sede extranjera de la empresa. En tercer lugar, el art. 17 exigía la aplicación sin restricciones de las normas contables para evaluar la base imponible de las empresas.

En definitiva, manipulaciones de los precios de transferencia como la que presumiblemente llevó a cabo “La Anlgo” en los años 30 sugieren que el régimen del art. 17 encapsulaba implícitamente una prueba de forma sobre el fondo que resultó ineficaz para disuadir este tipo de planificación fiscal internacional. Por ello, en 1943 el gobierno decidió experimentar con un marco jurídico de origen estadounidense para resolver las disputas sobre precios de transferencia: un principio de *arm's length* procesal. Este fue el punto de partida del segundo período.

## **5.2.2 Segundo período (1943-1946): Un principio *arm's length* procesal**

Hacia 1943, la intervención del Estado argentino en la economía comenzó a aumentar sustancialmente debido a su creciente intervención en el mercado. Esto obligó al gobierno a aumentar sus ingresos fiscales para hacer frente a su creciente déficit fiscal.

El gobierno militar de Ramírez se centró en la manipulación de los precios de transferencia en el contexto de la exportación e importación de bienes y dejó los problemas de precios de transferencia derivados de otros tipos de transacciones (como servicios) para futuras reformas. El sistema de precios de transferencia se justificó con el argumento de que la ley de oferta y demanda no se aplicaban en el ámbito de las transacciones intra-grupo; en consecuencia, las empresas multinacionales pueden determinar sus precios de transferencia en función de sus propios intereses para “evadir el impuesto”.

El art. 7º del dec. 18.229/1943 se aprobó para abordar el problema de precios de transferencia (la cláusula "procesal" del principio *arm's length*). Dispuso lo siguiente:

"La determinación de los réditos que deriven de la exportación e importación de bienes se regirán por los siguientes principios:

"a) Los réditos provenientes de la exportación de bienes, producidos manufacturados, tratados o comprados en el país, son totalmente de fuente argentina. El rédito neto se establecerá deduciendo del precio de venta mayorista en el lugar de destino, el costo de tales bienes, los gastos de transporte y seguro hasta dicho lugar, la comisión y gastos de venta y los gastos incurridos en la Argentina. Cuando no se fije el precio o el declarado sea inferior al precio de venta mayorista vigente en el lugar de destino se considerará, salvo prueba en contrario, que existe vinculación económica entre el exportador de la Argentina y el importador del exterior, correspondiendo tomar dicho precio mayorista en el lugar de destino a los efectos de determinar el valor de los productos exportados.

"Se entiende también por exportación, la remisión al exterior de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país, realizada por medio de filiales, sucursales, representantes, agentes de compras u otros intermediarios de personas o entidades del extranjero.

"b) Los réditos que obtienen los exportadores del extranjero por la simple introducción de sus productos en la Argentina, son de fuente extranjera. Sin embargo, cuando el precio de venta al comprador del país sea superior al precio mayorista vigente en el lugar de origen más los gastos de transporte y seguro hasta la Argentina, se considerará, salvo prueba en contrario, que existe vinculación económica entre el importador de la Argentina y el exportador del exterior, constituyendo la diferencia rédito de fuente argentina, de cuyo impuesto ambos son solidariamente responsables.

"En los casos en que, de acuerdo con las disposiciones anteriores corresponda aplicar el precio de venta vigente en el mercado mayorista y éste no fuera de público y notorio conocimiento, se tomará como base para el cálculo de las utilidades de fuente argentina, los resultados obtenidos por empresas independientes que se dedican a idéntica o similar actividad".

Se trata de una cláusula procesal para introducir el principio *arm's length*. Establece una norma general según la cual el precio vinculado a la exportación e importación de mercancías debe ser equivalente al precio al por mayor de productos comparables en el lugar de destino, salvo que las partes demuestren que no están asociadas.

Los redactores de esta norma explicaron su fundamento de la siguiente manera: opinaban que el precio al por mayor en el lugar de destino es un indicador del precio de mercado que acordarían partes independientes si se encontraran en circunstancias similares. Este razonamiento demuestra que implícitamente incorporaban un método de fijación de precios basado en comparables. La aplicación del ALP procesal basado en el precio mayorista de las mercancías se introdujo por primera vez en la legislación argentina en 1943.

La cláusula procesal ALP fue probablemente un intento de disuadir la adopción de técnicas de elusión fiscal de los precios de transferencia internacionales, como la aplicada por La Anglo. Este intento se llevó a cabo introduciendo un ALP procesal (en lugar de sustantivo) e invirtiendo la carga de la prueba en los contribuyentes.

Por último, la cláusula procesal del ALP estableció una norma por defecto para los casos en los que no se dispone de precios mayoristas extranjeros. En tales circunstancias, los beneficios obtenidos en Argentina deben determinarse sobre la base de los ingresos obtenidos por "empresas independientes dedicadas a actividades idénticas o similares". Por lo tanto, la norma por defecto también se basa en los comparables definidos por las normas internacionales pertinentes.

La cláusula procesal ALP supone un cambio sustancial respecto al anterior marco normativo del caso La Anglo. En efecto, Argentina pasó de una prueba de forma sobre sustancia en la que la autoridad fiscal tenía la carga de la prueba (encapsulada en el art. 17), a una prueba de sustancia sobre forma basada en un elemento objetivo: el precio al por mayor en el lugar de destino. Además, la carga de la prueba se asignó al contribuyente.

El ALP procesal se redactó probablemente teniendo en cuenta la experiencia adquirida en el caso de La Anglo. En este sentido, el ALP procesal debe considerarse una clara mejora respecto al planteamiento anterior por su carácter self-enforcing en un contexto sin intangibles. Sin embargo, la cláusula contenía también una serie de elementos defectuosos. En efecto, poco después de 1943, el gobierno se dio cuenta de que este artículo tenía dos problemas principales. En primer lugar, se basaba en la suposición de que siempre habría transacciones comparables. Esta suposición se demostró rápidamente que era errónea cuando la autoridad fiscal tuvo dificultades para encontrarlos con la aparición de los intangibles. Por lo tanto, la cuestión relativa a la norma que se debe utilizar cuando no se pueden encontrar comparables, por ejemplo, cuando se trata de intangibles, quedó sin respuesta en el ALP procesal. En segundo lugar, esta cláusula dejaba abierta una laguna, es decir, los abusos en materia de precios de transferencia en ámbitos distintos de la exportación e importación de bienes, como los servicios. Estos dos problemas centrales fueron los principales objetivos considerados en el tercer período a continuación.

### **5.2.3 Tercer período (1946-1960): la erosión del principio *arm's length***

A principios de 1946, la administración militar de Farrell decidió modificar sustancialmente el régimen de precios de transferencia en el contexto de la tercera crisis fiscal desde la Gran Depresión. La redacción de las nuevas disposiciones puede deducirse que la reforma de 1946 perseguía dos objetivos principales: i) dar respuesta a los casos de precios de transferencia de importación y exportación en los que no se podían encontrar comparables; ii) ampliar el régimen jurídico del ALP a otras transacciones distintas de la importación y exportación de bienes; los servicios son un buen ejemplo de ello. Además, se puede deducir que la ampliación estuvo fuertemente motivada por la necesidad de aumentar aún más la recaudación de

ingresos fiscales a la luz de la crisis fiscal de 1945 y en un contexto de diversificación cada vez mayor de la economía doméstica.

Desafortunadamente, el gobierno militar no logró implementar estos objetivos. Este fracaso produjo la erosión del ALP, debido a una introducción ambigua donde permitió que la evasión fiscal se convirtiera en una tarea relativamente fácil.

La reforma de 1946 mantuvo el ALP procesal como mecanismo primario de fijación de precios en el contexto de la importación y exportación de bienes. Esta no resolvió una serie de problemas como la no definición de conceptos clave, tales como transacciones comparables o empresas asociadas. También, sus fuentes no fueron precisadas.

Varias razones pueden explicar estas carencias, como la falta de compromiso político del gobierno militar para disuadir eficazmente los abusos en materia de precios de transferencia y la presión de los sectores exportadores de bienes. La consecuencia práctica de este lobby fue que la manipulación de los precios de transferencia en el contexto de la exportación de bienes permaneció en gran medida fuera del control de la autoridad fiscal durante al menos veintisiete años: desde la reforma de 1946 hasta la de 1973.

En esta fase, el art. 14 establecía:

"La Dirección procederá a determinar el rédito neto de las sucursales y filiales de empresas o entidades del extranjero, a base de la contabilidad separada de las mismas, efectuando las rectificaciones necesarias para fijar los beneficios reales de estos establecimientos.

"A falta de contabilidad suficiente o cuando no refleje exactamente el beneficio neto de fuente argentina, la Dirección podrá, a los efectos del gravamen, considerar que filial o sucursal y casa matriz, forman una unidad económica y apreciar el rédito sujeto al gravamen".

Por su parte, la reglamentación del art. 14 estableció:

"Sucursales y filiales de entidades extranjeras

"El balance impositivo de sucursales y filiales de empresas o entidades del extranjero se establecerá a base de la contabilidad separada de las mismas, efectuando los ajustes necesarios a fin de que la utilidad imponible de los establecimientos del país, refleje los beneficios reales de fuente argentina.

"Cuando por la contabilidad de la filial o sucursal no se pudieran establecer con facilidad y exactitud los resultados de las actividades desarrolladas en el país, el beneficio neto de fuente argentina se determinará sobre la base de los mayores resultados obtenidos por empresas independientes que se dediquen a idéntica o similar explotación. La Dirección, cuando las circunstancias así lo requieran, podrá adoptar otros índices" (art. 15 del dec. 10.439/1947, de ahora en más, la reglamentación del art. 14).

En términos generales, el régimen del art. 14 preveía que el Principio de Entidad Separada (PES) es el método primario para dividir la renta entre las distintas unidades de una firma multinacional extranjera. Asimismo, tanto el principio de unidad económica como el estándar *arm's length* eran aplicados como métodos de precios secundarios.

El efecto de la reforma de 1946 fue la promoción de una industria de elusión fiscal internacional, advertida por los tribunales desde 1961. Esta percepción condujo al cuarto período en el que los tribunales comenzaron la búsqueda de un marco jurídico alternativo al ALP con el fin de desalentar los abusos de precios de transferencia. Ese marco normativo fue la norma antiabuso genérica del derecho tributario local (GAAR, abreviatura por sus siglas en inglés: General Anti Avoidance Rule), esto es, el principio de la realidad económica. El empleo de esta norma en el ámbito de precios de transferencia será el objeto de estudio del cuarto período. Asimismo, extendió mediante el art. 14 el ámbito de aplicación del ALP a áreas más amplias que la de exportación e importación —en la que sin justificación alguna se le dio el mero papel de método secundario de precios—.

La reforma de 1946 no resolvió una serie de problemas. El art. 14 era oscuro respecto del modo en el que el estándar *arm's length* debía interactuar tanto con el método de contabilidad separada y el principio de la unidad económica. Conceptos claves no fueron definidos, tal como transacciones comparables o empresas asociadas. Las fuentes de la reforma de 1946 no fueron precisadas. La oscuridad del art. 14 explica, al menos en parte, por qué razones la cláusula no fue aplicada durante décadas. Finalmente, fue un misterio por qué las exportaciones de bienes se encontraban sujetas a controles de precios de transferencia menos rigurosos que las importaciones de bienes.

Varias razones pueden explicar estas carencias, como la falta de compromiso político del gobierno militar para disuadir eficazmente los abusos en materia de precios de transferencia y la presión de los sectores exportadores de bienes. La consecuencia práctica de este lobby fue que la manipulación de los precios de transferencia en el contexto de la exportación de bienes permaneció en gran medida fuera del control de la autoridad fiscal durante al menos veintisiete años: desde la reforma de 1946 hasta la de 1973.

#### **5.2.4 Cuarta etapa (1961-1976): la GAAR prevalece sobre el ALP**

La cuarta etapa abarca desde 1961, cuando el Tribunal Fiscal resolvió el caso Refinerías de Maíz, hasta el golpe militar de 1976. Una de las principales características de esta etapa fue la actitud hostil de amplios sectores de la sociedad argentina hacia las empresas multinacionales, sentimiento que fue compartido primero por la mayoría de los jueces del Tribunal Fiscal, luego por todos los

magistrados de la Corte Suprema de Justicia y, finalmente, por el Congreso en forma unánime.

Varias razones parecen explicar esta actitud hostil. La primera fue que los elevados niveles de déficit fiscal, especialmente en 1958, unidos al endeudamiento externo, dieron lugar a políticas de austeridad económica que provocaron la recesión e hicieron que los niveles de rentabilidad fueran poco atractivos para las Empresas Multinacionales. Esto condujo a un descenso generalizado de las inversiones de las EMN en América Latina. En segundo lugar, el alto nivel de inflación, agravado por el control de divisas, allanó el camino a los abusos en materia de precios de transferencia, fomentados por el mal redactado sistema normativo antielusión analizado anteriormente. En resumen, la fuerte disminución de los flujos de inversión de las empresas multinacionales y la concienciación sobre el abuso de los precios de transferencia proporcionaron los contextos en los que los tribunales decidieron los casos que se describen a continuación.

Desde 1961, la mayor parte de las salas del Tribunal Fiscal examinaron casos sobre precios de transferencia sobre la base de la norma genérica antielusión fiscal, sin siquiera aludir al estándar *arm's length*, contenido en la reglamentación del art. 14. Este patrón fue seguido por la Corte Suprema desde 1973. En consecuencia, es conveniente explorar las principales características de la norma antielusión fiscal, llamada principio de la realidad económica, y su relación con el ALP.

La GAAR ("principio de la realidad económica"), cuya fuente principal es la ley alemana, se introdujo en la legislación argentina en 1946. El texto de la GAAR nunca fue modificado y actualmente se encuentra en la Ley de Procedimientos Tributarios 11.683, que establece:

"Para determinar la verdadera naturaleza del hecho imponible se atenderá a los actos, situaciones y relaciones económicas que efectivamente realicen, persigan o establezcan los contribuyentes. Cuando éstos sometan esos actos, situaciones o relaciones a formas o estructuras jurídicas que no sean manifiestamente las que el derecho privado ofrezca o autorice para configurar adecuadamente la cabal intención económica y efectiva de los contribuyentes, se prescindirá en la consideración del hecho imponible real, de las formas y estructuras jurídicas inadecuadas, y se considerará la situación económica real como encuadrada en las formas o estructuras que el derecho privado les aplicaría con independencia de las escogidas por los contribuyentes o les permitiría aplicar como las más adecuadas a la intención real de los mismos".

En conclusión, la reforma de 1973 supuso la desaparición del ALP para aquellas transacciones diferentes a la importación y exportación de bienes. Esta desaparición fue el resultado directo de la ampliación de la GAAR a los precios de transferencia. En efecto, la Corte Suprema creó una norma específica contra la evasión para tratar el problema de los precios de transferencia en el ámbito de los intangibles: la prohibición de deducir la totalidad de cualquier pago realizado por las filiales de Argentina a sus casas matrices en el exterior. Este enfoque fue apoyado posteriormente por un voto unánime del Congreso y se extendió a cualquier tipo de

pagos intra-grupo en el contexto de las EMN extranjeras. Probablemente se trataba de un intento desesperado por proteger la base del impuesto sobre la renta en el contexto de la peor crisis fiscal desde la Gran Depresión.

### **5.2.5 El quinto período (1976-1998): el renacimiento del principio *arm's length***

El 24 de marzo de 1976 se produjo otro golpe militar en Argentina. El nuevo gobierno decidió, menos de noventa días después de tomar posesión, derogar el art. 14 modificado por el gobierno de Perón en la reforma de 1973. También decidió que el principio de plena competencia sería la metodología predominante para abordar el problema de los abusos en los precios de transferencia. Esta nueva política se plasmó en la redacción del art. 14 modificado por la reforma de 1976.

La reforma de 1976 modificó la redacción del art. 14, que quedó redactado de la siguiente manera:

"Las sucursales y demás establecimientos estables de empresas, personas o entidades del extranjero deberán efectuar sus registraciones contables en forma separada de sus casas matrices y restantes sucursales y demás establecimientos estables o filiales (subsidiarias) de éstas, efectuando en su caso las rectificaciones necesarias para determinar su resultado impositivo de fuente argentina.

"A falta de contabilidad suficiente, o cuando la misma no refleje exactamente la ganancia neta de fuente argentina, la Dirección podrá considerar que los entes del país y del exterior a que se refiere el párrafo anterior forman una unidad económica, y determinar la ganancia neta sujeta a gravamen.

"Los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y la persona física o jurídica domiciliada en el exterior que directa o indirectamente la controle serán considerados, todos los efectos como celebrados entre partes independientes cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre entes independientes, con las limitaciones siguientes:

"1. Préstamos: Deberán ajustarse a las disposiciones establecidas en el inc. 1º del art. 20 de la ley 21.382.

"2. Contratos regidos por la ley de transferencia de tecnología: De acuerdo a con o que al efecto establezca dicha ley.

"Cuando no se cumplimenten los requisitos previstos en el párrafo anterior para considerar a las respectivas operaciones como celebradas entre partes independientes, las prestaciones se tratarán con arreglo a los principios que regulan el aporte y la utilidad.

"A los efectos de este artículo se entenderá por empresa local de capital extranjero a aquella que revista tal carácter de acuerdo con lo dispuesto en el inc. 3º del art. 2º de la ley 21.382".

El primer párrafo del art. 14 implementa la política fiscal del gobierno militar de no modificar la norma según la cual las empresas basadas en la Argentina (pero controladas desde el extranjero) deben tener contabilidad separada de las otras unidades de la firma multinacional. De este modo se mantuvo una normativa consistente con el derecho internacional público consuetudinario.

El segundo párrafo del art. 14, similar al introducido en la reforma de 1946, fue diseñado como un mecanismo con dos propósitos centrales.

Por un lado, alentar que las firmas tengan "contabilidad suficiente" (esta norma tiene la forma de un estándar), y, por otro lado, que tal contabilidad sea suficiente para determinar la ganancia neta generada en la Argentina. El segundo párrafo también estableció un mecanismo punitivo que se activaba si el principio de contabilidad separada no se cumplía en un caso dado. Consistía en un impreciso sistema de distribución de base imponible basado en las ganancias (en lugar de las transacciones).

Se llamó "principio que regula el aporte y la utilidad".

El tercer párrafo del art. 14 introduce explícitamente, por primera vez en la historia argentina, una primera versión del ALP en la propia ley para abordar el problema de los precios de transferencia en un ámbito distinto al de la importación y exportación de bienes, como son los intangibles. Se puso de manifiesto la interacción entre los tres elementos centrales del art. 14: i) el principio de entidad separada; ii) el ALP; y iii) el principio de unidad económica. En efecto, el art. 14 estableció que el ALP tenía el propósito de implementar el principio de contabilidad separada de las empresas controladas desde el extranjero con el fin de reflejar (atribuir) la ganancia neta de fuente argentina. En otras palabras, los dos primeros elementos integran el método principal de fijación de precios de las transacciones intra-grupo. Asimismo, el principio de unidad económica funcionaba como un método de determinación de precios punitivo que se aplicaba cuando ciertos elementos del principio de contabilidad separada no eran cumplidos en un caso dado.

En consecuencia, la versión 1976 del art. 14 fue el resultado de las lecciones aprendidas durante el primer período 1932-1942 (en el que no se estableció ninguna metodología para implementar el principio de entidad separada), y el tercer período 1946-1960 (en el que ni el fundamento normativo del ALP, ni el modo en que interactuaba con el principio de la unidad económica era cognoscible).

En resumen, el ALP continuó durante el período 1976-1998 dando lugar a una transición progresiva hacia un régimen jurídico cada vez más procesal (en lugar de sustantivo). De hecho, la versión de 1943 del ALP procesal se amplió de la importación y exportación de bienes a los préstamos y la transferencia de tecnología en la década de 1970. Una posible explicación de esta transición es la creciente aparición de intangibles en el comercio internacional en el que Argentina era un actor clave.



## 5.2.6 La reforma de 1998: Argentina adopta reglas modernas sobre precios de transferencia

Argentina comenzó a avanzar hacia una economía de libre mercado en 1991, alejándose de los controles de precios y las industrias estatales de las décadas anteriores. Esta tendencia animó a las empresas multinacionales a iniciar o aumentar sustancialmente sus inversiones en Argentina, lo que explica en parte el aumento sustancial de la IED como porcentaje del PIB desde 1991.

Del mismo modo, las EMN tuvieron una relativa libertad para manipular sus precios de transferencia. En efecto, es probable que el estrecho ámbito de aplicación de la cláusula procesal ALP producido por el precedente de la Corte Suprema en el caso Loussinian y la falta de definiciones clave para hacer viable el art. 14 en el ámbito de los servicios hayan fomentado la planificación fiscal en esta área. Este fue el escenario al que se enfrentó el Congreso de 1998, que convirtió la reforma de precios de transferencia en una cuestión de peso.

La reforma de 1998 es el punto de partida de una implementación gradual de las Directrices de la OCDE de 1995 en la legislación doméstica argentina. En efecto, las reformas legislativas de 1998, 1999 y 2003 han trasplantado progresivamente cuatro capítulos de las Directrices de la OCDE, con ciertas desviaciones, a la legislación doméstica argentina. Los cuatro capítulos son: Capítulo I (El principio de plena competencia), Capítulo II (Métodos de precios de transferencia), Capítulo III (Análisis de comparabilidad) y Capítulo V (Documentación).

Los informes de la Comisión del Congreso sobre las reformas de 1998 y 1999 hacían referencia explícita a las Directrices de la OCDE de 1995 como fuente principal. Posteriormente, la reforma del año 2003 introdujo entonces una disposición antielusión nacional dirigida a la manipulación de los precios de transferencia en el sector de las materias primas. Además, tanto la administración tributaria como los tribunales fiscales se remiten cada vez más a las Directrices de la OCDE para cubrir las lagunas de la normativa nacional sobre precios de transferencia.

Sin embargo, la normativa argentina sobre precios de transferencia se desvía de las Directrices de la OCDE en algunos aspectos. A continuación, se muestran tres ejemplos. En primer lugar, la parte sometida a prueba debe estar siempre radicada en Argentina, lo que significa que las partes sometidas a prueba en el extranjero están actualmente prohibidas por dichas normas. En segundo lugar, todos los factores de comparabilidad enumerados en las Directrices de la OCDE han sido trasplantados a la legislación argentina, excepto uno, las estrategias empresariales. En tercer lugar, la definición de control es especialmente amplia según la normativa local. Por ejemplo, los agentes exclusivos se consideran dentro del ámbito del régimen de precios de transferencia. Estas desviaciones de las Directrices de la OCDE tienen como objetivo, posiblemente, ampliar el ámbito de aplicación del régimen doméstico de precios de transferencia y maximizar la base imponible del impuesto sobre la renta.

## 6.Rango Interquartil

Según la normativa argentina (artículo 42 del Decreto Reglamentario 862/19), siempre que existan dos o más transacciones comparables se deben determinar la mediana y el rango intercuartil ("RIQ") de los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad de los comparables. Mediante la utilización del RIQ se determina que si el precio, el monto de la contraprestación o el margen de utilidad fijado por el contribuyente se encuentra dentro del rango intercuartil, se considerará como pactado entre partes independientes. Caso contrario, se considerará que el precio, el monto de la contraprestación o el margen de utilidad que hubieran utilizado partes independientes, es el valor de la mediana.

A los efectos de lo dispuesto en el artículo 42 de la reglamentación de la ley del gravamen, la determinación de la mediana y el rango intercuartil, se efectuará mediante el procedimiento que se detalla a continuación:

1. Se deben ordenar los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad en forma ascendente de acuerdo con su valor.
2. A cada uno de los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad se le asignará un número de orden entero secuencial, iniciando en la unidad y terminando con el número total de elementos que integran la muestra.
3. El número de orden del precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente a la mediana se obtendrá adicionando la unidad al número total de elementos que integran la muestra de precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad, y a dicho resultado se lo dividirá por DOS (2).
4. El valor de la mediana se determinará ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del resultado obtenido en el punto anterior.

Cuando el resultado obtenido en el punto 3 sea un número formado por entero y decimales, el valor de la mediana se determinará de la siguiente manera:

- 4.1. Se obtendrá la diferencia, en valores absolutos, entre el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad, cuyo número de orden corresponda al número entero del resultado obtenido en el punto 3 y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando su valor.
- 4.2. El resultado obtenido en el punto 4.1 se multiplicará por los decimales del resultado obtenido en el punto 3 y se le adicionará el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad cuyo número de orden corresponda al número entero del resultado obtenido en el punto 3.
5. La posición del primer cuartil se obtendrá, sumando la unidad al número de orden correspondiente a la mediana obtenido en el punto 3, y dividiendo el resultado por DOS (2).

6. El primer cuartil del rango se determinará ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial obtenido en el punto 5.

Cuando el resultado obtenido en el punto 5 sea un número formado por entero y decimales, el primer cuartil del rango se determinará de la siguiente manera:

6.1. Se obtendrá la diferencia, en valores absolutos, entre el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad, cuyo número de orden corresponda al número entero del resultado obtenido en el punto 5 y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando su valor.

6.2. El resultado obtenido se multiplicará por los decimales del resultado obtenido en el punto 5 y se le adicionará el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad, cuyo número de orden corresponda al número entero del resultado obtenido en el punto 5.

7. La posición del tercer cuartil se obtendrá de restar la unidad al número de orden correspondiente a la mediana, a que hace referencia el punto 3, adicionando al resultado el número de orden correspondiente al primer cuartil, obtenido en el punto 5.

8. El tercer cuartil del rango se determinará ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad, correspondiente al número entero secuencial obtenido en el punto 7.

Cuando el resultado obtenido en el punto 7 sea un número formado por entero y decimales, el tercer cuartil del rango se determinará de la siguiente manera:

8.1. Se obtendrá la diferencia, en valores absolutos, entre el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad cuyo número de orden corresponda al número entero del resultado obtenido en el punto 7 y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando su valor.

8.2. El resultado obtenido se multiplicará por los decimales del resultado obtenido en el punto 7 y se le adicionará el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad, cuyo número de orden corresponda al número entero del resultado obtenido en el punto 7.

Cuando se encuentre entre los valores comparables el mismo precio o margen más de una vez junto con otros precios o márgenes, se deberá determinar el rango intercuartil con todos los casos encontrados, incluyendo los precios o márgenes que se repiten, como si se tratara de precios distintos.

## **7. Reflexiones finales**

En relación con los precios de transferencia, se puede concluir que el análisis de precios de los mismos se encuentra presente en la toma de decisiones gerenciales y no es un mero cumplimiento formal. Su análisis permanente en las transacciones intercompañía marcan la pauta del diseño de estrategias, políticas, procedimientos, sobre las cuales interactúan las

filiales. Es un proceso de alta dirección que permite identificar oportunidades, así como debilidades para implementarlas y/o corregirlas sobre la marcha, si así correspondiera.

Su análisis es relevante tanto para los contribuyentes como para las administraciones tributarias, puesto que determinan en gran medida la distribución de la renta y, por tanto, de los beneficios gravables de las empresas situadas en diferentes jurisdicciones fiscales.

Durante el transcurso de la práctica, he podido destacar la gran relevancia que han ganado los precios de transferencia a lo largo de estos últimos años. En este contexto de globalización con la facilidad del transporte y de las comunicaciones, el mayor uso de los mercados internacionales para comprar y vender bienes, servicios y activos y la velocidad y la multiplicidad de canales con que aumenta la interdependencia entre las naciones, hace que esta área sea un eje fundamental. Mi participación en esta empresa me permitió comprender en profundidad la complejidad y relevancia de estos análisis, especialmente en un entorno regulatorio cada vez más exigente y cambiante. Además, me brindó la posibilidad de llevar a la práctica conceptos aprendidos a lo largo de la carrera.

Además del aspecto académico y profesional, quisiera destacar la experiencia humana que viví en esta pasantía. Al tratarse de una empresa familiar, siempre sentí una calidez y cercanía que me hicieron sentir parte de un equipo desde el primer día. Mis compañeros me brindaron apoyo y estuvieron siempre dispuestos a ayudar, creando un ambiente de trabajo muy ameno. Considero que la práctica final de carrera es una experiencia integral y enriquecedora, que me permitió desarrollar habilidades diversas y reflejar este crecimiento en el presente informe.

Expreso mi profunda gratitud al Departamento de Economía por hacer posible este convenio, y a TP Consulting por brindarme una experiencia que siempre atesoraré. A todas las personas que me acompañaron en este proceso, especialmente a mi familia, amigos y compañeros, les agradezco sinceramente su apoyo constante y su motivación en cada paso de este camino.

## 8. Bibliografía utilizada

1. AFIP. (2020.). *Consultas y respuestas frecuentes sobre normativa, aplicativos y sistemas de AFIP.*  
[https://servicioscf.afip.gob.ar/publico/abc/ABCpaso2.aspx?id\\_nivel1=563&id\\_nivel2=567&id\\_nivel3=2702&p=R%C3%A9gimen%20de%20precios%20de%20transferencia%20RG%204717/2020](https://servicioscf.afip.gob.ar/publico/abc/ABCpaso2.aspx?id_nivel1=563&id_nivel2=567&id_nivel3=2702&p=R%C3%A9gimen%20de%20precios%20de%20transferencia%20RG%204717/2020)
2. AFIP. (s. f.). *Jurisdicciones cooperantes y no cooperantes.*  
<https://www.afip.gob.ar/jurisdiccionesCooperantes/>
3. *Argentina.gob.ar.* (2020, 15 mayo). *Argentina.gob.ar.*  
<https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/resoluci%C3%B3n-4717-2020-337567/texto>
4. Baistrocchi, E., González Malla, M., & Castells, P. (2022). *Precios de transferencia en América Latina Un cuarto de siglo de disputas.*

5. BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. (2018, julio). *Relevamiento de Activos y Pasivos Externos*. [https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/SistemasFinancierosYdePagos/Faq\\_6401.pdf](https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/SistemasFinancierosYdePagos/Faq_6401.pdf)
6. Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Salta. (2021, junio). *Precios de transferencia en Argentina: cambios y nuevo Régimen Simplificado*. <https://www.consejosalta.org.ar/wp-content/uploads/INFO.-GRAL.-PRECIO-DE-TRANSFERENCIA-.pdf>
7. *Declaración de Precios de Transferencia en Argentina*. (s. f.). TPC Group. <https://tpcgroup-int.com/servicios/precios-de-transferencia/argentina/>
8. *Estados miembros de la OCDE*. (s. f.). DatosMundial.com. <https://www.datosmundial.com/alianzas/ocde.php>
9. PricewaterhouseCoopers. (s. f.-b). *Precios de transferencia: principales implicancias de la reforma*. PwC. <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/reforma-precios-de-transferencia.html>
10. *Régimen de Precios de Transferencia*. (2020, junio). <https://consejo.org.ar/storage/attachments/CPCECABA.pdf-fnVWsXBoLS.pdf>
11. Salvatore, D. (s. f.). Introducción. En *Economía Internacional - Dominick Salvatore*.
12. Zanotti, G. G., & Gaggero, A. J. (2021). *Precios de transferencia en el comercio exterior del complejo sojero argentino (2004-2020)*. Dialnet. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8270387>

## **Anexo. Relevamiento de Activos y Pasivos Externos durante el período del primer cuatrimestre del 2024**

En este apartado se detalla otra función que tuve la oportunidad de desarrollar durante esta pasantía: el relevamiento de activos y pasivos externos.

El relevamiento de activos y pasivos externos vigente surge a raíz de la Comunicación A6401 (y modificatorias) publicada el 26/12/2017 que reemplazó a lo dispuesto por las anteriores Comunicaciones A3602 y A4237 del BCRA.

Se trata de un régimen obligatorio de información, que deberán cumplimentar importadores y exportadores, cuya validación les será solicitada por los bancos para autorizar operaciones de comercio exterior.

El principal objetivo del nuevo Relevamiento de Activos y Pasivos Externos se centra en poder compilar de manera más eficiente las relaciones existentes con actores económicos no residentes, adaptándose a los estándares requeridos internacionalmente, al mismo tiempo que reduciendo los costos de transacción para los declarantes y para el BCRA.

Quienes deben declarar el relevamiento de Activos y Pasivos Externos son las personas humanas y las personas jurídicas, patrimonios y otras universalidades residentes (por ejemplo: fideicomisos, uniones transitorias de empresas, agrupaciones de colaboración empresaria, consorcios de cooperación u otros contratos plurilaterales asociativos), que no estén comprendidas en la categoría de Gobierno General de acuerdo a la definición de la Sexta Edición del Manual de Balance de Pagos del Fondo Monetario Internacional. Asimismo, serán potenciales declarantes las organizaciones bajo control público que: a) tienen una producción de mercado, es decir, que cobran precios económicamente significativos, y b) llevan un conjunto completo de cuentas.

Los activos externos se definen como aquellos derechos que posee el declarante frente a un no residente, mientras que los pasivos externos (deudas y patrimonio neto) son aquellas obligaciones que posee el declarante con un no residente. En este sentido, cabe aclarar que un activo o pasivo externo puede estar denominado en cualquier moneda (por ejemplo, euros o pesos argentinos). Asimismo, un activo o pasivo en moneda extranjera no necesariamente es un activo o pasivo externo, dado que es la condición de no residencia de la contraparte lo que lo define como externo.

A continuación, se detalla el procedimiento específico que puede ser de utilidad para futuros pasantes como instructivo con los pasos a seguir para llevar a cabo la declaración jurada pertinente.

**Formularios seleccionados**

- DATOS DECLARANTE
- DATOS DE CONTACTO
- DATOS DE NO RESIDENTES
- FORMULARIO DE DECLARACIÓN INICIAL
- 1- ACCIONES Y OTRAS PARTICIPACIONES DE CAPITAL:
- 2- INSTRUMENTOS DE DEUDA NO NEGOCIABLES:
- 3- INSTRUMENTOS DE DEUDA NEGOCIABLES:
- 4-DERIVADOS FINANCIEROS
- 5- TERRENOS, INMUEBLES Y OTRAS ESTRUCTURAS EDILICIAS

[Volver](#)

- 2- INSTRUMENTOS DE DEUDA NO NEGOCIABLES:
  - 02 01 00 - PRÉSTAMOS
    - 02 01 01 - Otorgados a no residentes
    - 02 01 02 - Concedidos por no residentes
  - 02 02 00 - MONEDA Y DEPÓSITOS
    - 02 02 01 - Cuentas corrientes, de ahorro y a plazo en entidades del exterior
    - 02 02 02 - Moneda (dinero legal)
    - 02 02 03 - Cuentas corrientes, de ahorro y a plazo de no residentes en entidades del país - Exclusivo para Sociedades Captadoras de Depósitos
  - 02 03 00 - CRÉDITOS Y ANTICIPOS COMERCIALES
    - 02 03 01 - Otorgados a no residentes
    - 02 03 02 - Concedidos por no residentes
  - 02 04 00 - OTRAS CUENTAS POR COBRAR O PAGAR NO INCLUIDAS ANTERIORMENTE
    - 02 04 01 - Por cobrar
    - 02 04 02 - Por pagar
- 3- INSTRUMENTOS DE DEUDA NEGOCIABLES:
  - 03 01 00 - TENENCIAS DEL DECLARANTE
  - 03 02 00 - Emisiones del declarante
- 4-DERIVADOS FINANCIEROS
  - 04 01 00 - Posiciones y flujos de derivados financieros
  - 04 02 00 - Depósitos en garantía constituidos por el declarante a favor de no residentes por operaciones de derivados financieros
- 5- TERRENOS, INMUEBLES Y OTRAS ESTRUCTURAS EDILICIAS
  - 05 01 00 - En el extranjero
  - 05 02 00 - Administrador de estos bienes de no residentes en el país

### Los activos externos:

020301 - Créditos y anticipos comerciales otorgados a no residentes

Comentarios Generales

Es el financiamiento concedido entre los proveedores de bienes y servicios y sus clientes. No incluye el financiamiento de una unidad institucional distinta de la establecida en la relación comercial proveedor-cliente. Se originan cuando el pago de los bienes o servicios no se efectúa al mismo tiempo que el traspaso de propiedad de ese bien o la prestación del servicio.



## Los pasivos externos:

020302 - Créditos y anticipos comerciales concedidos por no residentes

Comentarios Generales

Es el financiamiento otorgado entre los proveedores de bienes y servicios y sus clientes. No incluye el financiamiento de una unidad institucional distinta de la establecida en la relación comercial proveedor-cliente. Se originan cuando el pago de los bienes o servicios no se efectúa al mismo tiempo que el traspaso de propiedad de ese bien o la prestación del servicio.