

## Precios de transferencia en el mercado energético

Por Martin Andrés Szybisz, Abogado con especialización económico-empresarial (UBA), Contador Público (UBA), Licenciado en Economía (UBA, título en trámite)

### 1. ¿Porqué precios de transferencia?. Métodos

En un mundo cada vez más interconectado, donde gran parte de las transacciones internacionales se realizan dentro de empresas multinacionales, resulta interesante estudiar como se vinculan estas compañías por medio de sus intercambios y ver algunas particularidades en lo que a sector energético se refiere. A este fin el análisis de los precios que las diferentes secciones cargan en sus negocios intra-holding es sumamente instructivo pues permite comprender, vía el tratamiento de esta cuestión particular; relaciones y situaciones más generales. Se podría pensar que el tema es relativamente sencillo en este ámbito. El petróleo, el gas, sus derivados, tiene precios establecidos en mercados transparentes con lo cual su cotización no traería ningún tipo de problema. Pero ni bien nos ponemos a pensar en los bienes de capital (inversión) necesarios para extraer esos commodities la cuestión cambia, lo mismo que cuando tomamos en cuenta los bienes de capital (inversión) para aprovechar las energías renovables. A lo largo del artículo, primordialmente, vamos estudiar los precios de transferencia de estos bienes de capital (inversión). La **inversión** trae aparejada, en el sector tradicional (petróleo y gas), la necesidad de activos tangibles e intangibles cada vez más **específicos, diferenciados y tecnológicamente avanzados** debido a la dificultad creciente en la exploración y explotación. Lo mismo sucede en el sector de las energías renovables en vista del rápido avance tecnológico, y a las características particulares de las fuentes de energía; por ej.; los vientos de la patagonia argentina tienen rasgos muy diferentes de los que existen en la Nordseeküste (costa alemana). Al mismo tiempo hay que tener en cuenta la estructura de mercado que rige en el sector energético. La **competencia imperfecta** es fruto de ciertas características del mercado. Por nombrar solo dos; las fuertes economías de escala en el sector tradicional y la necesidad de inversiones dinámicas y cuantiosas en R&D (Investigación y Desarrollo) en el sector de energías renovables. Todo ello hace a la inexistencia de competencia perfecta en este sector, lo que como colorario trae la imposibilidad práctica de encontrar precios de **mercados transparentes** entre partes independientes. Y dadas las características que venimos mencionando tampoco es sencillo encontrar el precio de transferencia basado en el método cost-plus; donde a los costos de la empresa que vende internamente el bien, se les añade un mark-up razonable que se basa en los beneficios de otras compañías que tienen transacciones parecidas. Es que es difícil encontrar “compañías parecidas”. Tampoco es claro como tratar los costos **R&D** (por ej. como repartirlos entre diferentes proyectos). Más aún, si se consigue financiación a tasas mas bajas para desarrollar R&D esto también impacta en el precio final, y puede ser justamente la posición de mercado lo que posibilite la **financiación** mas conveniente, y, por lo tanto, que no haya nadie con quien comparar porque nadie consigue esa financiación tan baja. Con lo cual no es razonable cotejar ese precio que tiene un costo financiero mas bajo con otro precio que tiene uno más alto (ambos a largo plazo, por lo tanto se incorpora al costo del bien, ver RT 17 [1] en Argentina y NIC [2] 23 y 39 en el marco internacional) pues sus ganancias son necesariamente diferentes a precios iguales. Por otra parte, el “resale method” donde se detrae el mark-up a una venta efectuada por el que compra el bien en la transacción interna; no se puede aplicar al caso por cuanto estos bienes no son vendidos más allá de los compradores originales. Dado que son justamente los “métodos de transacción

tradicionales” (los que expusimos hasta ahora) los que la OECD [3] prefiere, podemos empezar a entender la complejidad de la cuestión.

Entre los métodos no tradicionales está el de “profit split” que trata de asignar el beneficio de acuerdo a alguna medida objetiva de contribución, como por ejemplo gastos de administración o de ingeniería realizadas por ambas entidades. De acuerdo a la proporción que cada entidad realice en el esfuerzo total será la asignación de ganancias. En un ejemplo muy simplificado, supongamos que existen 30 empleados administrativos, 20 trabajan en la casa matriz y 10 en la subsidiaria controlada. Si tomamos esto como criterio 2/3 de la ganancia pertenecería a la casa matriz y 1/3 a la subsidiaria. Ya en este simple caso se ve lo difícil que resulta este método, pues los empleados de casa matriz pueden realizar trabajos para la subsidiaria y viceversa. Además, se presentan otras dificultades, ya que las diferentes bases disponibles pueden; a) no existir, porque, por ej, en un sitio se realiza todo el esfuerzo de ingeniería; b) no ser comparables; los ingenieros de la empresa que recibe el bien solo realizan trabajos de ajuste; c) los gastos en ingeniería pueden ser mucho mas baratos (en términos relativos o absolutos) en un lugar que en otro, por lo tanto la comparación monetaria de los ítems no alcanza para relevar su contribución relativa; d) las diferentes bases disponibles pueden dar resultados muy diferentes. El método de “transactional net margin” compara márgenes operativos (antes de tener en cuenta los costos financieros y los impuestos) sobre ventas, activos o costos. Por ejemplo; se aplican los márgenes porcentuales sobre ventas de empresas similares independientes a las ventas de la empresa testada y se ve si sus ganancias corresponden a niveles suficientemente parecidos a los que se realizan en empresas independientes. En el caso que trabajamos, como ya hemos demostrado arriba, la incorporación al precio de los costos financieros dificulta el uso de este sistema. Además le son aplicables las críticas del punto (d) respecto del método anterior. Por lo demás habría que encontrar entes comparables entre los cuales puedan establecerse dichos cotejos.

## 2. Régimen práctico y conclusiones parciales

La ley argentina en el artículo 15 de la ley de impuestos a las ganancias (LIG) [4] se limita a decir que **“serán utilizados los métodos que resulten más apropiados de acuerdo con el tipo de transacción realizada”**, sin establecer una jerarquía entre ellos. Para el caso de commodities con mercado transparente da como obligatoria la cotización del día de la carga en ese mercado transparente en el caso con intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, y lo deja de libre aplicación a otras operaciones internacionales que así lo justifiquen. Lo cual parece ser el caso de los commodities de los que hablamos al principio.

Para complicar las cosas más aún el tema de precios de transferencia se aplica incluso en determinados casos a situaciones donde existe independencia de las partes que están involucradas. Cuando NO pueda **“establecerse el precio internacional -de público y notorio conocimiento- a través de mercados transparentes”**, como es el caso de los precios de los bienes que se usan en las inversiones del sector energético, la LIG artículo 8, establece que **“el contribuyente -exportador o importador- deberá suministrar a la Administración Federal de Ingresos Públicos la información que la misma disponga a efectos de establecer que los precios declarados se ajustan razonablemente a los de mercado”**. En rigor, como estamos tratando un caso donde no existe un “mercado”, por lo menos en los términos usuales en los cuales solemos pensarlos; la solución respecto a que precio usar aparece como indeterminada. Con respecto al “producto razonable” de estos ejercicios de comparación y/o asignación de

ganancias la OECD Guidelines [5] hace notar que los precios de transferencia no son una ciencia exacta.

Por eso es interesante la práctica en Estados Unidos (USA) y Europa. Allí es posible acordar con la autoridad fiscal estos precios de transferencia de antemano con lo cual se gana en **certeza**, tan valorada en los modelos en los que la inversión privada juega un rol protagónico en el crecimiento económico. Otra actitud frente a la complejidad del tema es que el estado tenga una presencia mucho más activa en este tipo de desarrollos, teniendo en cuenta, imprescindiblemente, las complejidades a las cuales nos pudimos asomar a través del presente artículo, esto es, la no existencia de mercado, de precios transparentes, las especificidades de los bienes, la problemática de los costos financieros, la imposibilidad práctica de adecuar este tipo de transacciones a las de mercado, entre muchas otras.

Además el tema tratado tiene interés en cuanto a que presenta “**intermediarios**” distintos de los meramente financieros, pero muy relacionados, los cuales también deben ser tenidos en cuenta a la hora de pensar la reforma del sistema financiero internacional. Por otro lado, las empresas no tienen incentivos a subir los precios de los bienes que transfieren internamente para no trasladar ganancias hacia países con tasas de impuestos más altas. Esto se refleja en el hecho de que este tipo de maniobras tienden a estabilizar precios en moneda local, frente a **devaluaciones**.

Estos temas, solamente esbozados en este artículo deben ser tenidos en cuenta, porque afectan a todo el sector energético, no sólo a la cuestión de los precios de transferencia. Un enfoque de política sustentable, consistente y coherente en lo que hace al sector debería tenerlos en cuenta a fin de aplicar soluciones particulares que se adapten a los grandes lineamientos estratégicos que se le den al mercado energético.

Se agradecen los provechosos comentarios del Lic. Alejandro Einstoss que leyó versiones preliminares de este manuscrito. Los errores corren por cuenta del autor.

[1] RT es la abreviación de Resolución Técnica y son las normas contables por las que se rigen los contadores públicos en Argentina siendo realizadas por la Federación Argentina de Profesionales de Ciencias Económicas.

[2] Las NIC son las normas internacionales de contabilidad.

[3] Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

[4] Regarding the 'reasonable outcome', the OECD Guidelines note that *transfer pricing is not an exact science* (OECD Guidelines, paragraph 1.12)

[5] La legislación citada en este apartado se refiere a la Ley de Impuestos a las Ganancias 20628, Texto Ordenado por Decreto 649/97 (B.O. 06/08/97), Anexo I, con las modificaciones posteriores, <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet>