

Precios de Transferencia en Uruguay.

*Lic. Enrique Gómez Robaina**

La Reforma Tributaria del año 2007 trajo consigo una gran cantidad de cambios para todos los contribuyentes en Uruguay. Mucho se ha escrito en diarios, revistas y columnas periodísticas sobre si beneficiaría a unos y/o perjudicaría a otros, incluso fue centro de críticas y halagos en la última campaña electoral. Sin embargo, a pesar de la amplia cobertura de los medios de prensa sobre dicha norma, poco se ha escrito sobre los Precios de Transferencia (PT) introducidos por la ley.

No es así el caso a nivel académico o empresarial, donde se han desarrollado estudios y análisis en virtud de entender la naturaleza de estas normas y cual será la postura de la Dirección General de Impositiva (DGI). Este artículo no pretende abundar sobre la conveniencia o no de la reforma, sino tener un acercamiento a los principales conceptos sobre los PT para a posteriori esbozar algunas consideraciones personales.

Sin entrar en conceptos tributarios o legales demasiado teóricos, los cuales no son mi especialidad, podemos entender por PT el precio por el cual una empresa le compra o vende bienes o servicios a otra empresa vinculada en otro país. Es decir, el precio al cual realizan transacciones empresas vinculadas. En una economía globalizada, donde la mayor parte del comercio se maneja dentro de grandes grupos económicos o multinacionales, los diferentes países han visto la necesidad de regular este tipo de operativas.

Este tipo de normas buscan que los grupos económicos no manipulen los precios a los cuales comercializan bienes o servicios de forma de obtener un mayor beneficio en un país en desmedro de otro. Basados en el principio de que las negociaciones entre partes vinculadas deberían reflejar los términos y condiciones similares a las prácticas entre partes independientes, lo que se denomina como “arm´s length” o “principio de plena competencia”, las normas de PT buscan establecer criterios y pautas para el accionar de los grandes grupos económicos.

La legislación de PT en nuestro país fue inspirada en las guías de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y en la experiencia de la República Argentina. Los artículos introducidos en la ley de reforma tributaria N° 18.083 junto con los decretos 56/09 y 392/09 y las resoluciones 2084/09 y 2098/09 de la DGI, son las normas que regulan los PT en Uruguay. Es así que se definió el concepto de vinculación el cual, a pesar de estar inspirado en las directrices de la OCDE, es bastante más amplio de lo que sugiere dicho organismo, incluso mayor que en Argentina.

No solo las operaciones entre empresas vinculadas están sujetas a la normativa de PT, sino también aquellas realizadas con empresas totalmente ajenas y sin vinculación pero que se encuentran en jurisdicciones de baja o nula tributación (para lo cual se establece un parámetro de referencia) y en enclaves aduaneros, lo cual incluye a las transacciones con las empresas ubicadas en zonas francas uruguayas.

Se estableció una lista de países (en la actualidad son 33) que se consideran de baja o nula tributación en donde cualquier operación se presume como realizada entre partes vinculadas y por lo tanto los valores de las mismas podrían estar alteradas. También se establecieron algunos mercados transparentes a la hora de analizar las operaciones de bienes con precio internacional de público y notorio conocimiento, los commodities. Es interesante observar como la norma no hace mención alguna a indicadores de Argentina, siendo este país, tanto por su cercanía como por su importancia a nivel mundial, una importante referencia a la hora de entender el mercado mundial de commodities, debido a que Argentina es considerada formadora de precio en varias de las principales commodities agrícolas

Entrar a detallar los diferentes mecanismos establecidos, tanto por las normas nacionales como por las directrices de la OCDE, puede llegar a ser un motivo de varios artículos. En líneas generales podemos decir que la normativa presenta cinco métodos de PT para efectuar el análisis de la operativa de la empresa y poder justificar que los precios entre vinculadas son similares a los precios con no vinculados.

Estos métodos son: el de precio comparable entre partes independientes, precio de reventa entre partes independientes, costo más beneficios, división de ganancias y el método de margen neto de la transacción.

Qué método se debe aplicar dependerá del que mejor refleje la realidad de cada empresa. La normativa de Uruguay tomó los cinco métodos establecidos por la OCDE pero a su vez estableció lo que algunos denominan el “sexto” método para operaciones de commodities.

Lo esencial en este método es que toma como referencia de precio comparable el del día del embarque y no el de la fecha de celebración del contrato. Entre otras cosas, este método implicó la creación de un registro de contratos cuyo objetivo es que el contribuyente pueda tomar el valor de la cotización del mercado transparente a la fecha del contrato en lugar de a la fecha del conocimiento de embarque. Luego de realizar el análisis de las operaciones pueden surgir ajustes en los precios al tiempo que también pueden corresponder sanciones por parte de la DGI. Es así que las empresas podrán recibir reclamos de parte del fisco, de impuestos abonados en menos, más las multas y recargos respectivos, si la DGI entiende que los precios utilizados no aplican el “arm’s length”.

Según algunas opiniones, las cuales comparto, la normativa de PT en Uruguay puede ser de cierta manera un tanto exigente si tenemos en cuenta las dimensiones de nuestro país. El tamaño de nuestra economía no presenta características que ameriten un régimen demasiado exigente. Sí se puede entender que es correcto que nuestro país adopte mediadas y recomendaciones

de la OCDE aunque, puede terminar siendo más perjudicial que beneficioso para el país. A su vez, no debemos salir del contexto de que estas normativas vienen más por presiones externas que por propias voluntades nacionales.

Es entonces que nos preguntamos ¿a quiénes le interesa los precios de transferencia? ¿Realmente existe un volumen tal de recaudación que la DGI se “esta perdiendo” y amerita una legislación demasiado exigente? Como estas, son varias las preguntas que muchos operadores se hacen. En la actualidad se esta transitando en un terreno un tanto “pantanosos”. Por un lado se entiende que con las últimas resoluciones la DGI completó la etapa de definición del cuerpo normativo, pero por otro lado las empresas no tienen totalmente claro si están trabajando de manera correcta. Tampoco debemos olvidar que cada industria tiene sus propias particularidades, y lo que puede ser claro y evidente para unos puede perfectamente no serlo para otros.

Por poner un ejemplo, las empresas que trabajan con commodities, tradings o exportadoras, tienen muchas dudas de como manejar su operativa. Tener claro si deben hacer el análisis con un método u otro, si deben registrar contratos o no, son tan solo algunas dudas que muchos contribuyentes tienen. Esto no quiere decir que estas empresas no paguen sus impuestos o quieran evadirlos, todo lo contrario. Tratan de informarse y encontrar la mejor manera de poder continuar con su negocio pero, por un lado, tienen una DGI que regula e incorpora nuevas normativas pero que por otro lado no comprende todos los negocios y sus particularidades, principalmente por las complejidades que los mismos presentan como consecuencia del dinamismo que dicho sector tiene en la economía mundial.

Es entendible que se busque sacar al país de la lista “gris” de países que no han implementado de manera importante los estándares internacionales sobre cooperación en materia fiscal. También estamos de acuerdo en que debemos alinearnos con la normativa internacional, pero entendemos que algunos puntos de la normativa son demasiado exigentes, incluso mayores a las propias directrices de la OCDE.

Todavía se está en un tiempo de “prueba y error” por lo cual, para poder sacar mejores conclusiones, deberemos esperar a las primeras acciones de la DGI luego de que se presenten los primeros informes por parte de los contribuyentes. Lo que está claro es que debemos transitar con cuidado en materia fiscal, porque podemos llegar a generar acciones en sentido contrario, con un Ministerio de Economía que busca atraer las inversiones otorgando facilidades y una Dirección General de Impositiva con excesivas exigencias fiscales.

**Licenciado en Estudios Internacionales.
FACS, Universidad ORT – Uruguay*

