

Fiscal Affairs Department

# Problemas de precios de transferencia en la industria extractiva



Roberto Schatan

Departamento de Finanzas Públicas del FMI

Bogotá, Septiembre 30, 2015

# **1. LOS PRINCIPIOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

# El concepto básico de precios de transferencia (PT)

- Principio de independencia (*arm's length*)
- Pese a críticas, supongamos que el principio es correcto: operaciones relacionadas a precios de mercado no distorsionan base tributaria.
- Pero encontrar/acordar ese precio de mercado con frecuencia no es trivial
- Divergencia de interpretaciones del principio y sus reglas – la industria extractiva es buen ejemplo

## ¿Qué aclara BEPS?

- Sección menor sobre *commodities* en reporte sobre PT
- Método de precio comparable no controlado (CUP siglas en inglés) --uno de los 5 métodos establecidos por la OCDE --es generalmente apropiado
- Precio registrado en bolsas, referente adecuado  
*(ratifica práctica común)*
- Permisible utilizar fecha de embarque para determinar fecha de operación controlada
- Acomoda reclamo de exportadores de granos
  - medida anti-abuso contra post-fecha de contratos
- Áreas grises – blanco de planeación agresiva (o arbitrariedad)

# Más por hacer

- Pero deja otro aspecto sin resolver: CUP debería ser método de preferencia, excepto estricta justificación
- Evitaría planeaciones con método *cost-plus*
- Incluso día de embarque es algo laxo
- Defiende (correctamente) la posibilidad de ajustes a precios, pero poco prescriptivo

(depende de hechos y circunstancias)

## **2. PROBLEMAS DE APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE INDEPENDENCIA (ARMS' LENGHT)**

# Transacciones relacionadas vulnerables

- La venta del producto
- Adquisiciones (bienes y servicios)
- Financiamiento
- Intangibles
- Enajenación del activo/concesión

### **3. EL PRECIO DE VENTA**

# Ventas

- Ventas a otra filial, frecuentemente en paraíso fiscal
- ¿Cómo constatar que el precio sea consistente con el ALP?
- Conforme a CUP: cotización de mercado para transacción semejante(ej. LME)
- Pero esa cotización típicamente no aplica directamente al bien vendido al paraíso fiscal – hay actividades remuneradas entre la boca de mina/punto de entrega y cliente final, incluyendo las que realice (supuestamente) el intermediario en el paraíso fiscal.
- Necesario definir precio de referencia inicial y descuentos por actividades intermedias (en y fuera de paraíso)

## ¿Cuál precio de referencia?

- ¿Precio spot, futuros? ¿Cuál bolsa? Publicaciones especializadas, fuentes oficiales ... Periodo de contratos ... ; promedios, fechas ... Principio: como lo hagan independientes ...

# Ajustes al precio

- Por calidad, por cantidad ... (¿margen como *safe harbor*?)

## Ajuste por lugar de entrega:

- *Net back-pricing*, transporte nacional-internacional, almacenamiento, a boca de mina/pozo-punto de entrega
- Dificultad: ej. Integración vertical en transporte nacional por falla de mercado
- Situaciones de monopolio, precio en teoría resultado de negociación bilateral no competitiva, pero contratos imperfectos, posibilidad de *hold-up*, incerteza, impedimento a la inversión privada, no hay precio de mercado factible.
- En ausencia de integración, industria sujeta a regulación
- ¿Precios de transferencia debería seguir la misma lógica?
- Precio tal que utilidad mayor asignada a actividad con mayor carga tributaria

## Ajuste por transformación:

- Ej.: del mineral al metal (refinación)
  - (atención ... si servicio no se aprovecha localmente, no hay fuente, ni retención)

# Cuota por intermediación

- Descuento explícito: % sobre precio a tercero, ej. comisión por colocar producto/venta
- Descuento implícito, triangulación ciega.
  - ¿Es que el servicio se presta realmente?
  - ¿Como demostrarlo? Firma contratos insuficiente.
- ¿Qué hacer?: “*tested party*” la intermediaria (función más simple)
- Carga de la prueba, probar margen de mercado
- Obligación formal de documentar para deducir

# Coberturas

## **Coberturas con filial?**

- Podría cuestionarse si se diversifica el riesgo cuando la cobertura es con parte relacionada
- La suerte de la subsidiaria no es necesariamente distinta a la del grupo
- ¿Caso donde falla el principio de independencia?
- Medidas de protección:
  - negocio subsidiaria es extractivo, no financiero
  - pérdidas por coberturas cedulares
  - racionalidad comercial

# Agencia de representación

- Si intermediario es bróker, entonces la totalidad de la transacción es controlada y se debe reportar como tal
- Operación con agente o comisionista solo comisión es sujeto de PT
- Pero un sólo contrato con el cliente final  
... conocido para principal (incluido precio final)

## 4. COMPRAS

# Compras consolidadas

- Adquisiciones del grupo concentradas en una filial (en paraíso fiscal)
- Argumento podría justificarse en ciertas condiciones – compra de equipo especializado
- O para mejorar condiciones de contrato
- Pero utilidad de intermediaria debería ser su propia eficiencia – no un margen sobre los precios de mercado que individualmente consiguen las subsidiarias (mejor con BEPS)

# Adquisición de activos usados

- Es común que subsidiarias adquieran activos de relacionadas que han sido enteramente amortizados
- Valorar a precio de mercado – posibilidad: factura original (de tercero) menos depreciación ya amortizada

## **5. SERVICIOS**

# Financieros

- Los proyectos de explotación minera con frecuencia se financian con mucha deuda y poco capital
- Medidas anti-abuso más efectivas que PT
- Sobreendeudamiento obliga re caracterización
- Varios modelos de capitalización delgada
- Pero estos se eluden con esquemas de financiamiento alternativos

# Gastos administrativos (ejemplos)

- Deducción a pro-rata de gastos de casa matriz
  - Identificar servicio, comparable de mercado
- Gastos de gestión
  - Diferencia con actividad de accionistas
- Asistencia técnica
  - Que no se duplique con pago de activo, por ej.

# Conclusiones

- Cada uno de los aspectos comentados representa un reto en la aplicación de PT
- Y no son los únicos, es una lista; pero:

Destacan

- Coberturas internas al grupo
- La función de comercialización después de primera venta
- Sustitución de metodología de precio comparable

# Por último ....

- ¿Hay un enfoque común en la región de cómo enfrentar estas situaciones?