

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?