



**Secretaría**

Distr.  
LIMITADA

ST/SG/AC.8/2001/L.11/Add.1  
12 de septiembre de 2001

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

---

Grupo Ad Hoc de Expertos sobre Cooperación Internacional  
en Cuestiones de Tributación  
Décimo período de sesiones  
Ginebra, 10 a 14 de septiembre de 2001

PROYECTO DE INFORME DEL GRUPO AD HOC DE EXPERTOS SOBRE  
COOPERACIÓN INTERNACIONAL EN CUESTIONES DE TRIBUTACIÓN  
SOBRE SU DÉCIMO PERÍODO DE SESIONES

Proyecto de informe de las deliberaciones realizadas el 11 de septiembre de 2001  
durante el décimo período de sesiones del Grupo Ad Hoc de Expertos sobre  
Cooperación Internacional en Cuestiones de Tributación

El período de sesiones se inició con el examen del tema 5 del programa, titulado "La fijación de precios de transferencia". El Presidente dio comienzo al debate presentando un cuadro general de la cuestión de la fijación de precios de transferencia desde la perspectiva de los países en desarrollo. Señaló que la fijación de esos precios era primordialmente un asunto relacionado con la determinación de los ingresos de las grandes empresas multinacionales, ya que un 80%, aproximadamente, del comercio internacional lo realizaban unas 60.000 empresas. También citó cifras que indicaban que la cuantía de los ingresos fiscales que perdían los gobiernos a causa de la utilización estratégica por las empresas multinacionales de los precios de transferencia era bastante grande. Indicó asimismo que la cuestión de la fijación de precios de transferencia había sido examinada en forma detallada en anteriores períodos de sesiones del Grupo Ad Hoc de Expertos y por muchas otras organizaciones.

Se estuvo en general de acuerdo en que un objetivo importante de la adopción por las empresas multinacionales de mecanismos de fijación de precios de transferencia era reducir al mínimo las obligaciones tributarias de su grupo empresarial, aunque otras cuestiones que no tenían carácter fiscal también desempeñaban cierto papel. Además, las autoridades aduaneras también se sentían preocupadas por la declaración de un valor de los artículos importados inferior al real, como consecuencia natural de unos precios de transferencia incorrectos. Varios países de América del Norte y América del Sur habían tratado de superar las consecuencias negativas de los mecanismos de fijación de tales precios mediante la adopción de medidas legislativas.

Un representante de un país desarrollado señaló que, para evitar la doble tributación y los consiguientes obstáculos al comercio mundial, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) había promulgado en 1995 directrices acerca de la metodología para determinar el precio normal de mercado. Desde entonces había continuado la revisión de las directrices mediante la publicación de nuevos capítulos relacionados con los activos intangibles y los servicios, así como los acuerdos de contribución a los gastos, y también se habían emitido directrices para la conclusión de acuerdos de fijación de precios por adelantado (AFPA), con arreglo al procedimiento de acuerdo mutuo. En general, un AFPA era un acuerdo entre el

contribuyente y uno o varios gobiernos acerca de la metodología que se utilizaría en un número especificado de años futuros para fijar los precios de transferencia en relación con algunas o todas las empresas del propio contribuyente. En la actualidad la OCDE se ocupa de dar orientaciones acerca de la forma de aplicar los principios generales a situaciones complejas, como los establecimientos permanentes, los servicios financieros, el comercio mundial y la infracapitalización.

Un representante de un país en desarrollo expuso las experiencias de su país en la elaboración de los procedimientos relativos a la fijación de precios de transferencia, a partir de 1988, cuando el país comenzó a relacionarse en mayor medida con el mundo exterior. Los principales objetivos de la elaboración de esos procedimientos eran crear en el país un clima favorable a las inversiones y proteger los legítimos intereses de los inversionistas. Había tres formas de hacer ajustes en la fijación de los precios de transferencia, que se basaban en las directrices de la OCDE y en las experiencias de otros países. Los ajustes no bastaban para hacer frente a todos los problemas que surgían en relación con la fijación de esos precios. Una razón de ello era que no se disponía de muchos precios comparables. En segundo lugar, era pesada la carga que representaba para las autoridades tributarias encontrar precios comparables. En tercer lugar, la utilización del método de beneficios comparables, llamado por la OCDE método del margen neto transaccional, aun cuando era relativamente fácil de aplicar, creaba distorsiones si se empleaba excesivamente. Tras establecer métodos para comprobar las cuentas de las empresas multinacionales, el país examinó otras cuestiones, inclusive la utilización de los acuerdos de fijación de precios por adelantado. En la actualidad, estos acuerdos se empleaban únicamente en forma bilateral, aunque en algunos casos la empresa multinacional realizaba actividades comerciales en varios países.

Otro representante de un país en desarrollo se refirió a los problemas con que tropezaba éste para determinar unos precios de transferencia apropiados. Indicó que, para proteger los ingresos fiscales y la balanza de pagos, muchos países en desarrollo tenían que desplegar esfuerzos administrativos especiales para luchar contra las transferencias indirectas de beneficios fuera del país por medio de precios de transferencia incorrectos. Señaló que su país no tenía suficientes datos sobre precios comparables y carecía de suficientes recursos humanos y financieros para hacer frente debidamente al problema. También examinó la posible utilización

de un mecanismo de arbitraje para solucionar las controversias entre los contribuyentes y el gobierno en relación con las cuestiones relativas a la fijación de precios de transferencia. Agregó que el contribuyente debía sentirse seguro de que la información proporcionada al gobierno se mantendría confidencial, si se quería establecer una relación apropiada entre éste y el contribuyente.

Un representante de un país desarrollado se refirió a la convención sobre arbitraje de la Unión Europea (UE). Señaló que la convención definía una empresa asociada de conformidad con el artículo 9 de las Convenciones Modelo de las Naciones Unidas y la OCDE. Como consecuencia de ello, las cuestiones relacionadas con las filiales residentes en países no pertenecientes a UE no caían dentro del ámbito de la convención. También señaló que un grupo nombrado para examinar un caso de arbitraje podía tener un número igual de miembros designados por cada uno de los países interesados y un número igual de miembros seleccionados de entre expertos nombrados por los 15 miembros de la UE. Para garantizar un número impar de miembros de tal grupo, el presidente sería elegido por un grupo integrado por miembros de la misma lista de expertos. Señaló que aún no se había iniciado ningún caso en virtud de la convención. Sin embargo, indicó que la convención podía considerarse un éxito ya que había inducido a los Estados miembros a resolver a su debido tiempo asuntos relacionados con la presentación de casos a la autoridad competente. Un miembro de un país desarrollado señaló que su país preveía iniciar en fecha próxima un caso en el marco de la convención.

Los representantes de varios países examinaron sus experiencias con la cuestión del arbitraje. Resultaba que el arbitraje no se utilizaba en la práctica con demasiada frecuencia. La principal función del arbitraje parecía ser la de ejercer cierta presión sobre los gobiernos para que llegaran a un acuerdo con arreglo al procedimiento de acuerdo mutuo basado en el artículo 25 de las Convenciones Modelo de las Naciones Unidas y la OCDE. Varios representantes de países en desarrollo manifestaron su preferencia por el procedimiento de acuerdo mutuo. Un participante señaló que era probable que un procedimiento de arbitraje colocara en situación de ventaja a la parte mejor representada en el procedimiento y que las empresas multinacionales solían estar bien representadas. Algunos miembros propusieron que se recurriese más a la mediación como medio eficaz para solucionar las controversias relativas a la fijación de precios de transferencia.

Los miembros comentaron ampliamente la posible utilización de los acuerdos de fijación de precios por adelantado en los países en desarrollo. Un representante de un país en desarrollo hizo notar que estos acuerdos sólo eran relevantes cuando un país tenía capacidad para llevar a cabo una completa intervención de los precios de transferencia de una empresa multinacional. Los acuerdos de fijación de precios por adelantado se habían ideado para reducir las costas procesales de causas complejas y por ende no tenían interés para los países en los que no se planteaban esos litigios. Algunos miembros señalaron que tales acuerdos podrían poner a dura prueba los recursos administrativos, ya que requerían una revisión amplia de la metodología de fijación de precios de la empresa que solicitara el acuerdo de fijación de precios por adelantado. En consecuencia, es muy poco lo que la administración pueda economizar con un programa de acuerdos de fijación de precios por adelantado. Otros miembros mencionaron los problemas planteados en un mundo dinámico en el que las metodologías de fijación de precios se establecían para un amplio período futuro.

Un participante indicó que los países en desarrollo podrían considerar que la utilización de los llamados "márgenes de tolerancia" podría ser una manera conveniente de abordar algunas cuestiones relativas a la fijación de precios de transferencia. El representante de un país en desarrollo expuso la experiencia de su país en materia de márgenes de tolerancia. Indicó que sería sumamente útil si el otro país involucrado estuviese dispuesto a aceptar la regla del margen de tolerancia. Un participante propuso que los contribuyentes tuviesen la posibilidad de poder recurrir a un método de transacción entre partes independientes en lugar de acogerse al margen de tolerancia. Hizo notar, sin embargo, que gran parte de las ventajas administrativas del margen de tolerancia se perderían si se concediese esa posibilidad. Se estuvo en general de acuerdo en que debía estudiarse la utilización de los márgenes de tolerancia, pero que su utilización debería limitarse a determinados tipos de empresas y basarse en un buen análisis de los beneficios probables que obtuvieren esas empresas.

A la luz de lo antedicho y a pesar de la adopción de diversos métodos de ajuste, de medidas legislativas y de otras medidas multilaterales para superar las consecuencias adversas de los mecanismos de fijación de precios de transferencia en los últimos años, la Secretaría pidió al Grupo Ad Hoc de Expertos que crease un grupo temático compuesto de siete miembros para examinar la actual situación en lo tocante a los mecanismos de fijación de precios de

transferencia y formulase recomendaciones para evitar la pérdida de ingresos fiscales debida al uso estratégico por las empresas de precios de transferencia. En particular, el grupo temático se concentraría en la necesidad de ajustar los diversos métodos de fijación de precios de transferencia, estudiaría el procedimiento de acuerdo mutuo establecido en el artículo 25 de la Convención Modelo de las Naciones Unidas, definiría el marco adecuado para los procedimientos pertinentes de mediación y arbitraje y propondría medios para proporcionar formación profesional y asistencia técnica con el fin de aumentar la capacidad de las administraciones fiscales para abordar los mecanismos de fijación de precios de transferencia, especialmente en los países en desarrollo y de economía en transición.

-----