



Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social
Naciones Unidas/CEPAL-Consejo Regional de Planificación

Latin American and Caribbean Institute for Economic and Social Planning
United Nations/ECLAC-Regional Council for Planning

ILPES

Institut Latino-Américain et des Caraïbes de Planification Economique et Sociale
Nations Unies/CEPALC-Conseil Regional de Planification

Curso Seminario

POLÍTICAS PÚBLICAS: TRANSPARENCIA EN SU GESTIÓN

Santiago de Chile, 18 al 29 de mayo de 1998

CONTROL DE EMPRESAS MULTINACIONALES

ESTUDIO DE CASOS

CONTROL DE EMPRESAS MULTINACIONALES

1. EL COSTO MARGINAL Y EL PRECIO DE TRANSFERENCIA

A/ LOS HECHOS

La sociedad francesa M es una de las filiales directa de un grupo cuya sociedad matriz, GBC, tiene su sede en Luxemburgo (GBC posee el 100% de M).

M esta en el rubro de fabricación industrial y distribución de bebidas alcoholizadas.

La sociedad T es una filial suiza del GBC

T emplea 25 personas, 12 para una actividad de pesaje de hierbas aromáticas y 13 para la actividad internacional que se divide en:

- **Logística:** negociaciones con las diferentes sociedades de transporte para los intercambios intra-grupo y gestión de los plazos de entrega. Responsabilidad del transporte.
- **Gestión de riesgos** de tasas de cambio: las sociedades operacionales facturan y son facturadas en su divisa local.
- **Armonización de precios** de venta en los diversos países europeos (evitar los mercados paralelos).
- **Reducción de gastos** administrativos al nivel de sociedades en materia de logística y compras.
- **Optimización de la explotación** de las plantas industriales del grupo: búsqueda de los más bajos costos de producción y de capacidades de producción disponibles.

Por lo demás, T actúa como fabricante-comprador, y hace fabricar en Francia por M, a destajo o en sub-contrato, bebidas alcoholizadas que ella reexpide a otros países europeos, donde no existen sociedades de fabricación.

Las sociedades T y M cerraron un contrato de trabajo a destajo respecto de una de las bebidas fabricadas por M ; "HIC", (dicho producto representa alrededor del 12% del volumen de la producción de M), en las condiciones siguientes:

Objetivo: Prestación de servicios (elaboración) concerniente al embotellado de la bebida "HIC", comprendiendo el servicio de las operaciones de control en bodega, análisis de controles en bodega, filtración del producto, llenado y cierre de botellas, etiquetaje, puesta en caja, etc..

El trabajo realizado por M es efectuado al costo de 0,50 F por botella, pagable a 30 días a fin de mes. T proporciona todos los productos necesarios para el embotellado (botellas, tapas, etiquetas, cartones...), así como la materia prima, que son entregados en la planta de producción de M.

Estos productos son enviados luego hacia Holanda (a una sociedad "hermana" que comercializa el producto) por T.

La sociedad T trabaja con diversas sociedades del grupo, comprando la materia prima elaborada en España, haciéndola embotellar en Francia y revendiéndola en Holanda. Las adquisiciones son siempre hechas a los precios más bajos, aprovechando eventualmente capacidades productivas no utilizadas, y haciendo licitaciones para obtener los precios más bajos.

Sin embargo, esta práctica no beneficia al distribuidor final (en este caso particular a la sociedad holandesa), puesto que T obtiene un margen de 34% al momento de la reventa del producto terminado a Holanda (estimación a partir de los datos recogidos durante la verificación de T, representada en Francia por M para los efectos tributarios del sistema de IVA intra-comunitario), lo que no se justifica puesto que T no tiene ninguna actividad comercial.

Para M, el precio de fábrica de la prestación hecha se elevaba a 0,85 FF por litro (logística: 0,20 FF; embotellaje: 0,65 FF)

Resulta pues, que la sociedad francesa M factura sus prestaciones a T por debajo del precio de fábrica.

El Servicio consideró que el hecho de facturar prestaciones de embotellaje a un precio inferior al precio de fabricación constituía una transferencia de beneficio de M hacia T. Para la evaluación del monto de los beneficios transferidos se ha procedido a una comparación con las condiciones acordadas a otra sociedad filial (a 75%) francesa S, sociedad para la cual M efectúa igualmente prestaciones de embotellaje.

El contrato establecido con esta sociedad prevé que ésta será facturado sobre la base del precio de fábrica del embotellaje, más un margen de 12,38%.

La sociedad ha impugnado la rectificación por los motivos siguientes.

- El Servicio fiscalizador no demuestra que el precio de fábrica de las prestaciones de embotellaje realizadas para T es necesariamente igual al precio de fábrica de las prestaciones de embotellaje efectuadas por su propia cuenta, siendo el costo de embotellaje propio a M de 0,85 FF, mientras que el costo de las mismas prestaciones realizadas por T es nulo. Consecuentemente, el precio facturado a T corresponde integralmente a un margen de beneficio. La sociedad, en efecto, no ha tenido costos suplementarios debido a los reducidos volúmenes tratados por T.

- La sociedad impugna los términos de comparación considerados por el Servicio. En efecto, las prestaciones hechas a S han generado para M costos suplementarios destinados a productos específicos de esta sociedad, en razón especialmente de la diversidad de artículos, de las pequeñas series tratadas y del volumen global que representa 40% de la actividad de embotellaje de la sociedad.

- Agrega, por último, que T mandaba realizar anteriormente sus prestaciones de embotellaje por una sociedad del grupo, cuya sede está en Inglaterra, a un precio inferior.

Por todos esos motivos la sociedad sostiene que ella no ha acordado ventajas particulares a T.

B/ DESCRIPCIÓN DE LOS PROBLEMAS PLANTEADOS:

- ¿Es posible admitir la noción de costo marginal en las transacciones intra-grupo y en qué condiciones?

El informe - 1995 "Principios aplicables en materia de precios de transferencia" indica, en efecto, que en ciertos casos, la utilización sólo de costos variable o marginales puede justificarse para determinar el precio de fábrica, en la medida en que las transacciones en cuestión representen la cesión de una producción marginal.

- El recurso al análisis funcional para determinar la repartición del margen para transacciones de productos fabricados al costo marginal.

C/ SOLUCIONES PROPUESTAS

En este caso en particular, la rectificación fue mantenida por los motivos siguientes:

Parece difícil considerar que la prestación de embotellaje efectuada para T tenga un costo nulo. En efecto, ella requiere el empleo de medios materiales y humanos que, incluso si ya existen en la empresa, deben normalmente ser remunerados.

El hecho de que las cantidades tratadas no representen sino 3,9% del embotellaje de la bebida "HIC", no basta para justificar que un margen de beneficio no sea realizado con el producto. Por lo demás, habría que preguntarse a partir de qué nivel, tomando en cuenta esta lógica, le sería permitido así a la empresa aumentar su fabricación, sosteniendo que no es necesario hacer participar al cliente en la remuneración de las capacidades de producción, ya que la sociedad soporta sola en definitiva el costo de utilización del instrumento de fabricación.

La sociedad no propone pues un precio de fabricación de verdadera competencia (en este caso en particular su propio costo de fabricación), sino uno fijado en cero en razón del lazo de dependencia para con el cliente.

En lo que concierne al nivel de margen propuesto, éste tiene por objeto buscar un término de comparación en el interior del grupo. El hecho de que M tenga costos diferentes por el embotellaje de los productos S no tiene incidencia, puesto que el margen es calculado sobre el precio de fabricación completo del embotellaje. Lo que importa no es el precio de fabricación en sí mismo, sino la tasa de margen retenida, que resulta de la negociación normal de repartición de ventajas y costos entre dos operadores actuando en el mismo mercado.

Ese no es el caso de la sociedad suiza T, que no tiene otro objetivo en ese tipo de operación que buscar la filial del grupo que le ofrezca los precios más bajos posibles, y eso en todas las etapas de la fabricación (elaboración, embotellaje), para revender un producto terminado a otra filial del grupo obteniendo un margen substancial, aún cuando no está implicada en la distribución final del producto a través de ningún esfuerzo comercial verdadero y no remunera en ninguna etapa de la fabricación las inversiones efectuadas por las sociedades de producción.

El grupo no puede pues, pretender que el precio de cesión entre M y T haya sido fijado al costo marginal porque no era posible vender a un precio más elevado en el mercado extranjero.

De ahí, la existencia de una ventaja particular está bien establecida, puesto que la venta, por la sociedad francesa a una sociedad del grupo del cual depende, a un precio inferior al costo de fábrica, no responde a necesidades comerciales reales, sino a la preocupación de efectuar transferencias de beneficios en perjuicio del fisco francés.

2. LA NO COOPERACIÓN DE LOS GRUPOS INTERNACIONALES: UN OBSTÁCULO AL ANÁLISIS FUNCIONAL.

A/ LOS HECHOS

La sociedad Drink France S.A., es una de las filiales francesas del grupo americano Drink.

Ella tiene como actividad la elaboración y el embotellaje de jugos de fruta.

La sociedad Drink Suisse S.A., domiciliada en Ginebra, es así mismo una filial 100% del mismo grupo. Ella tiene como actividad el suministro de artículos de embalaje de las sociedades del grupo Drink al nivel europeo.

Es una central de compras que negocia los contratos de abastecimientos (con excepción de materias primas), con los proveedores del grupo Drink. El objeto de esta estructura es obtener los mejores precios posibles de compra para las sociedades de embotellaje del grupo, centralizando sus compras.

Para el embalaje de sus productos, la sociedad Drink France S.A. compra a Drink Suisse S.A. diversos artículos.

Éstos son entregados directamente por el proveedor francés a Drink France S.A. La factura en cambio es dirigida a la sociedad suiza Drink Suisse, que refactura con un margen a las sociedades del grupo Drink.

El fiscalizador ha podido establecer, efectuando comprobaciones entre los proveedores franceses de Drink France S.A. y esto para cada ejercicio: los precios de compra de Drink Suisse S.A. a los diversos proveedores, los precios de venta de Drink Suisse S.A. a Drink France S.A. y de ese modo el margen obtenido por Drink Suisse S.A.

Éstos elementos han mostrado que:

- la sociedad Drink Suisse S.A. refactura los embalajes negociados con los proveedores, atribuyéndose márgenes que pueden ir hasta un 25% en el caso de algunos artículos.

- la sociedad Drink France S.A. no se ha beneficiado con las reducciones de precio hechas por los diversos proveedores a la sociedad suiza.

- la sociedad Drink Suisse S.A. se beneficia con rebajas contractuales de la sociedad S.A. Box France (proveedor de Drink France S.A.), no incluidas en los precios ya mencionados y que ascienden a alrededor de 8 M FFR en 1992 y 1993.

- además, es únicamente la sociedad Drink Suisse S.A. la que se beneficia con los descuentos cuantitativos anuales acordados por los proveedores. A este título, ella se ha beneficiado con un descuento global sobre pedido de un volumen mínimo de 1.000.000 USD (5.390.000 FFR) en 1992 y de 654.396 USD en 1993 (3.656.764 FFR), así como un descuento de 1.734.253 FFR en 1992 y de 1.310.084 FFR en 1993, equivalente a 1,1% de sus pedidos.

Se estima pues, que la sociedad francesa no podía demostrar que el pago de una tal remuneración se justificaba por el servicio proporcionado por la sociedad Suiza, puesto que ninguna precisión había sido entregada por los representantes del grupo Drink acerca de la actividad de esta sociedad.

Es más, resulta que luego de considerar el margen beneficiario de la sociedad suiza, Drink France S.A. paga sus embalajes más caro que los otros clientes del proveedor francés.

El fiscalizador ha impugnado la totalidad del margen ante la ausencia de justificativo de la prestación real proporcionada.

El suplemento de precio facturado por la Drink Suisse S.A., así como el descuento pagado a esta última fueron reintegrados al resultado imponible de Drink France S.A.

O sea, las siguientes notificaciones de liquidación de impuestos: 80.821.846 FFR por 1992 y 55.906.596 FFR por 1993.

La sociedad impugnó las notificaciones hechas basándose en los siguientes motivos:

Primer argumento:

Considera que no ha sido demostrado que las tarifas aplicadas respecto a ella hayan sido superiores a las aplicadas por Drink Suisse a sus otros clientes.

Estima no poder demostrar que ese sistema de compra le permita obtener precios inferiores a los que obtendría negociando directamente con los proveedores, pues ella no puede cooperar directamente con proveedores con los que no tiene ninguna relación comercial.

Solicita a la Administración le comunique los precios aplicados por los proveedores respecto a otros clientes.

Segundo argumento:

Las relaciones contractuales entre Drink France y Drink Suisse no están formalizadas por escrito.

La Administración no proporciona la prueba de la existencia de un beneficio particular acordado a la sociedad Drink Suisse S.A.

Al aplicar la rectificación sobre la totalidad del margen retenido por la sociedad suiza, el fiscalizador es negando el rol desempeñado por esta sociedad, a pesar de las informaciones proporcionadas por Drink France S.A.

La sociedad indica (sin proporcionar prueba), que es Drink Suisse - y no los proveedores - la que asume los riesgos comerciales inherentes al no respeto de los compromisos de los embotelladores.

Tercer argumento:

La Administración no procede a ninguna evaluación de la ventaja realmente otorgada a Drink Suisse S.A.

El método utilizado por la Administración no se basa ni en una evaluación directa en función de los elementos que figuran en la contabilidad de la sociedad, ni en una evaluación subsidiaria resultante de la comparación con empresas independientes que ejercen la misma actividad.

De haber lo hecho, la Administración hubiera encontrado un nivel normal de ganancia de Drink France S.A. y hubiera concluido que los precios de transferencia con Drink Suisse S.A. eran normales.

B/ PROBLEMAS PLANTEADOS

Este caso ilustra las dificultades para obtener informaciones intra-grupo, y los problemas que se desprenden de ello para distribuir, al interior de un grupo, las economías de escala realizadas.

En efecto, sin tener conocimientos de los costos de explotación de una sociedad extranjera, es muy difícil determinar la ganancia que legítimamente le corresponde.

C/ SOLUCIONES PROPUESTAS

Primer argumento:

La sociedad se abstiene de responder sobre el fondo.

Ella hubiera deseado que la Administración fijara ex-nihilo una tasa de margen, margen que luego hubiera criticado presentando elementos no proporcionados durante el control.

Tal no fue la solución adoptada por el servicio.

La contabilidad de Drink France desglosa el precio de compra de los artículos comprados a los proveedores y el margen pagado a la sociedad suiza. Por lo cual, se la ha solicitado probar que el servicio realizado por Drink Suisse S.A. exigía el pago de un margen de hasta 25% del precio de compra de los artículos que le eran revendidos.

No habiendo la sociedad proporcionado ningún elemento acerca de la actividad intermediaria de Drink Suisse S.A., y no habiendo entregado ninguna precisión sobre los precios que ella obtendría directamente de los proveedores, se debe considerar que el margen pagado a Drink Suisse S.A. corresponde a un servicio que no está justificado.

La sociedad solicita a la Administración que reconozca el carácter normal de los precios fijados por Drink Suisse S.A. considerando de partida que ella no habría podido obtener, a pesar de su poder de compra, precios equivalentes, y menos aún inferiores, que los pagados en definitiva a la sociedad suiza.

La Administración tiene entonces fundadas razones para presentar a Drink France S.A., como término de referencia, el precio pagado por Drink Suisse S.A. al proveedor independiente, puesto que es a ese nivel que se sitúa el negocio.

En efecto, el precio de reventa de Drink Suisse S.A. a sus otros clientes no es pertinente, pues esta sociedad no sirve de intermediaria sino para sociedades afines, que no tienen libre opción para su abastecimiento.

La comparación ha sido hecha pues, conforme a los métodos preconizados por la OCDE.

Respecto a la comunicación de informaciones que habrían sido obtenidas por el Servicio de los proveedores, se hace presente que ellas no fueron utilizadas para motivar la rectificación, y se precisa que la comunicación a Drink France S.A. de tales informaciones constituiría una violación del secreto fiscal.

Segundo argumento:

El servicio indicó en la notificación de rectificación, con las precauciones usuales ("de acuerdo a las informaciones entregadas por el fiscalizador"), los elementos comunicados verbalmente por el consejo de la sociedad en lo que concierne a la actividad y al papel de Drink Suisse S.A.

Estas informaciones no han sido sustentadas por documentos cifrados que habrían permitido al fiscalizador apreciar los costos derivados del ejercicio de su actividad por Drink Suisse S.A. La única cifra proporcionada concierne al número de personas (25) empleadas por esta sociedad.

Respecto a los riesgos comerciales experimentados por Drink Suisse, la sociedad pide a la Administración que acepte reconocer, sin ningún comprobante (como un contrato que formalice las obligaciones de las partes), que la sociedad Drink Suisse S.A. tenía, para con las sociedades francesas, las obligaciones señaladas en la respuesta.

Los métodos de la OCDE toman en cuenta la naturaleza y la importancia del rol y los riesgos corridos por el miembro del grupo revendedor de la mercancía. En este caso particular, y por lo que concierne a Francia, los riesgos no aparecen con evidencia:

* Se trata de una operación de compra/reventa en la que las cantidades son determinadas en función de necesidades definidas por el embotellador, en la que éste recibe directamente la mercancía del proveedor y en la que el co-contratante es una sociedad del grupo cuya solvencia es indudable.

* No ha sido constatado un flujo de mercancía sin facturación, ni impago, ni condiciones de pago fuera de normas. Las condiciones de pedido, que permiten a los proveedores comprar sus materias primas, lanzar la fabricación y entregar, conforme a los contratos establecidos entre estos últimos y Drink Suisse S.A., parecen, además, lo bastante flexibles como para evitar un sobre-almacenamiento de importancia.

Por ende, los riesgos que habría corrido la sociedad suiza no parecen suficientes como para justificar el margen que se le otorga.

En fin, no habiendo proporcionado la sociedad ninguna precisión sobre los otros costos invocados por la sociedad suiza respecto a la compra de los embalajes revendidos, no es posible tomarlos en cuenta para apreciar el costo real del servicio realizado.

Tercer argumento:

El método de evaluación se basa, al menos parcialmente, en los precios que figuran en la contabilidad de la sociedad, puesto que ésta desglosa el precio de compra de los artículos de embalaje y la remuneración suplementaria otorgada a la sociedad suiza (margen).

A propósito de los márgenes que pueden obtener sociedades que tienen un rol de central de compras, la Administración dispone de elementos de comparación basados en márgenes justificados a partir de la contabilidad de las sociedades que precisaron los costos ligadas a las ventas que ellas realizan a sociedades francesas.

Se recuerda que ése no es el caso respecto a la Drink Suisse S.A. y que en esas condiciones, las posibilidades de comparación no han sido dadas por la sociedad Drink France S.A.

La Administración no tenía pues que pronunciarse explícitamente acerca del nivel de ganancias de Drink France S.A.

En conclusión, las notificaciones de liquidaciones de impuestos han sido mantenidas.