

Imagen fiel y estados financieros: su impacto en la recaudación de impuestos

True and fair view and financial statements: its impact on tax collection

Zócimo Campos Jaque¹

Resumen

En este artículo se analiza el impacto de la gestión de precios de transferencia como forma de minimización del gasto tributario en las empresas multinacionales, a través de la presentación de los estados financieros bajo las Normas Internacionales de Contabilidad. Particularmente, se considerará el concepto de imagen fiel en referencia a los informes financieros para el caso de Chile que, desde 2012, incorporó explícitamente una norma sobre precios de transferencia de acuerdo a los lineamientos propuestos por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Palabras clave: Precios de transferencia; Normas de contabilidad; Imagen fiel.

Abstract

This paper analyzes the impact of the management of transfer pricing as a way of minimizing the tax expenditure of multinational companies, through the presentation of financial statements under International Accounting Standards. Particularly, it considers the concept of true and fair view in reference to the financial reports for the case of Chile, that since 2012, explicitly incorporated a standard for transfer pricing according to the guidelines proposed by the Organization for Economic Cooperation and Development.

Keywords: Transfer pricing; Accounting rules; True and fair view.

Recibido: 23 de junio de 2015. **Aceptado:** 28 de septiembre de 2015. **Actualizado:** 23 de abril de 2016.

¹ Doctor en Ciencias de la Administración. Profesor Adjunto en la Facultad de Administración y Economía en la Universidad de Santiago de Chile. E mail: zocimo.campos@usach.cl

INTRODUCCIÓN

En los últimos 50 años se ha generado una expansión notable de las empresas multinacionales (EMN). Estas organizaciones están conformadas por una entidad matriz en el país de origen y un cierto número de filiales en otros países del mundo, pudiendo desarrollar diferentes actividades económicas de producción y venta de productos o servicios en más de un país. Entre las filiales puede existir integración vertical a lo largo de la cadena productiva, de manera que algunas subsidiarias se especialicen en insumos intermedios que luego utilizarán aquellas que desarrollen los productos finales, o integración horizontal con la producción de los mismos productos en las filiales de distintas jurisdicciones nacionales. El precio interno utilizado para cualquier transacción que implique la transferencia de bienes tangibles, intangibles o servicios entre las filiales se conoce como precio de transferencia (OCDE, 1979).

En este contexto aparece el concepto de precios de transferencia, entendidos como aquellos precios que se pagan o cobran entre las empresas que forman parte de un grupo multinacional por transferir bienes o servicios.

En general, la inversión extranjera directa (IED) se realiza a través de las empresas multinacionales. En este sentido, la OCDE (2007) afirma que desde mediados de la década del ochenta la inversión extranjera directa se ha convertido en un aspecto fundamental para la reestructuración industrial a nivel mundial y en uno de los elementos más dinámicos de las transacciones internacionales. En efecto, considerando las estadísticas de comercio internacional, en 2004 operaban 64.000 empresas multinacionales. De éstas, solamente 500 representaban el 80% de la inversión extranjera directa en todo el mundo y contaban con ingresos anuales de 11 billones de dólares y empleaban 35 millones de personas. Respecto a su distribución a nivel mundial, el 32,4% correspondía a Estados Unidos, el 31% a los países de la Unión Europea y el 25,2% a Japón, quedando un margen mínimo para los países en vías de desarrollo (Guerra, 2006). Asimismo, los estudios realizados por Erickson (2010)

señalaban que hasta el año 2010 aproximadamente el 70% del comercio transfronterizo correspondía a las EMN.

Las empresas multinacionales utilizan la IED como uno de los mecanismos para financiar a sus filiales. Y muchos países buscan estimular este tipo de inversión. Un ejemplo al respecto es el caso de Chile, país miembro de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), que utiliza distintas estrategias para atraer la inversión extranjera directa, a efectos de generar un mayor dinamismo de su economía. Si bien la IED contribuye al crecimiento económico, no siempre es necesario recurrir a la IED para lograr estos fines. Al respecto, se puede citar el caso de Bostwana, estado que con su política de inversión en la producción de diamantes, controla el 50% de los derechos societarios de la empresa Debswana - empresa de capital mixto entre el estado y una empresa privada sudafricana-, permitiendo, así, mantener un crecimiento económico promedio del 13% sobre el PBI entre 1965 y 1990 (Duncan, Jefferis & Molutsi, 2000).

Por otra parte, Erickson y Leichenko (1997) en su estudio empírico de la economía de Estados Unidos mostraron que existe una relación positiva entre la IED y las exportaciones. Asimismo, Ponomareva, Yudaeva y Kozlov (2003) destacaron el papel de la IED en el estímulo del avance tecnológico a través de la transferencia de tecnologías. Además, la IED favorece el crecimiento económico, de manera directa, a través de su impacto sobre el nivel de empleo y los ingresos personales y, en forma indirecta, a través del aumento de la demanda de bienes y servicios. Según el informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en el año 2012 los países en desarrollo recibieron más IED que los países desarrollados. Aproximadamente el 52% de los flujos de IED del mundo fue recibido por los países en desarrollo. En 2012 Chile estaba entre las 20 principales economías receptoras de IED a nivel mundial, subiendo en la escala desde el lugar 17 que ocupaba en 2011 al onceavo puesto al año siguiente. En cuanto a su inversión al exterior en 2012, este país estaba en el puesto 17 a nivel mundial y en segundo

lugar a nivel sudamericano, después de Brasil (UNCTAD, 2014).

La Ley N° 20.630 fue aprobada en 2012 con el fin de perfeccionar la legislación tributaria. Esta ley incorporó al Decreto de Ley N° 824, Ley de Impuesto a la Renta, el artículo 41E, que regula los precios de transacción entre las EMN, además de otorgar un amplio poder al Servicio de Impuestos Internos (S.I.I.) para su tarea de fiscalización de este tipo de empresas. En este sentido, la Organización de las Naciones Unidas sostiene que los gobiernos deberían revisar las normas que regulan la IED y el comercio transfronterizo, incentivar acciones de coordinación y colaboración entre los diversos organismos que promueven la IED, generar medidas para fortalecer el comercio transnacional como la creación de zonas francas industriales y fortalecer los lazos comerciales entre aquellos países que forman parte de una cierta región geográfica (UNCTAD, 2013), evidenciando, de esta forma, la preocupación del organismo por superar ciertas dificultades que se explicarán más adelante.

Cada vez hay menos fronteras para el comercio mundial. En el actual contexto económico internacional, los capitales se trasladan de un país a otro buscando maximizar la rentabilidad y muchos estados buscan generar mayores incentivos para el ingreso de nuevos capitales a sus economías. Ante un mercado cada vez más globalizado, resulta difícil para aquellos países que buscan crecer económicamente, quedar al margen de esta estructura comercial internacional.

FUNDAMENTOS DEL PROBLEMA

Esta realidad económica impacta en el desarrollo de las empresas multinacionales que se han estructurado globalmente, con estrecha relación entre las diferentes unidades y con procesos de producción que se desarrollan en función de la estrategia global del holding. Asimismo, a efectos de maximizar las utilidades y mejorar la organización de los procesos, se toman aquellas decisiones más convenientes respecto a la asignación que de los precios de

transferencia.

Por otra parte, la forma en que se estructura la propiedad en este tipo de empresas - empresas nacionales cuyos dueños son entidades multinacionales - sugiere que las transacciones entre entidades formalmente distintas pero de los mismos propietarios puede facilitar la manipulación de los precios de transferencia dado que la decisión de transferir las ganancias no está condicionada por los intereses divergentes de las partes contratantes. Asimismo, la aplicación de tecnologías más avanzadas contribuye a tal fin, dado que los precios de mercado de un producto diferenciado son más difíciles de establecer. Dadas estas circunstancias, la inversión que realiza una multinacional no necesariamente puede contribuir a mejorar la recaudación tributaria de los países donde se instalan las filiales, sino todo lo contrario.

Los mecanismos financieros extraterritoriales de IED, en particular, los paraísos fiscales y las empresas de finalidad específica, a las que se refiere la ONU cuando plantea mejorar la regulación de las EMN, son otro aspecto a considerar. Las empresas de finalidad específica son filiales extranjeras que se establecen con un propósito particular o que tienen una estructura jurídica específica. Suelen radicarse en países que ofrecen ventajas fiscales concretas a ese tipo de entidades. Tanto los centros financieros transnacionales como las entidades de finalidad específica se utilizan para canalizar fondos transnacionales (UNCTAD, 2013). La inversión en los centros financieros transnacionales ha alcanzado niveles históricamente altos. Las corrientes de IED hacia los centros financieros internacionales ascendieron a valores aproximados de 80.000 millones de dólares en el año 2012. Aunque representa un relativo descenso de 10.000 millones respecto a 2011, implica un nivel muy superior al promedio anual de 15.000 millones que se recibía en el período anterior al año 2007. Los centros financieros transnacionales reciben una proporción cada vez mayor de las corrientes mundiales de IED, actualmente en torno al 6% (UNCTAD, 2013).

Las empresas de finalidad específica tienen una importancia mayor en las corrientes de inversión y el monto acumulado de IED en

varios de los principales países inversores, recibiendo más de 600.000 millones de dólares de corrientes de inversión. En los últimos diez años, la participación de esas entidades en las corrientes de inversión ha aumentado en la mayoría de las economías receptoras. Además, el número de países que ofrecen un tratamiento fiscal favorable a las empresas de finalidad específica es creciente (UNCTAD, 2013).

Como resultado, aquello ha provocado que las EMN utilicen distintas estrategias que implican a los precios de transferencia para minimizar su pago de impuestos en aquellos países que tienen una alta tasa impositiva. Esta realidad genera preocupación a nivel de los estados dado que si bien hay una proliferación de las empresas multinacionales a nivel mundial, ésta no se condice con el aumento de los ingresos fiscales por concepto de recaudación tributaria, por el contrario, en muchos casos estos han disminuido. Asimismo, hay una preocupación que congrega crecientemente a gobiernos y organismos internacionales, entre otros, relativa a conciliar la aparente contradicción entre la generación de mayores incentivos para aumentar los ingresos de IED con normas explícitas que benefician a los inversionistas extranjeros, y la mejora en la recaudación impositiva por el aporte de este tipo de inversiones.

CONSECUENCIAS DEL USO DE LAS ESTRATEGIAS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LAS EMN

La incidencia de los precios de transferencia sobre el comercio internacional es un aspecto esencial para la planificación empresarial a nivel mundial. Las EMN abren filiales en países de baja tributación para poder trasladar a ellos los beneficios a través de precios de transferencia y así disminuir sus erogaciones impositivas. Entre los principales impactos de la estrategia de utilización de precios de transferencia para poder tributar en países con bajos o nulos impuestos, se puede citar la generación de mercados poco competitivos, ajenos a las recomendaciones de la OCDE respecto a normas de mercado alineadas con el principio

de la libre competencia, afectando además la recaudación tributaria de muchos países, que termina registrando una fuerte baja.

Como resultado, muchos países incluido Chile, a través de sus administraciones tributarias han desarrollado normas y procedimientos complejos para poder regular las políticas de precios de transferencia (OCDE, 1979). El uso de este tipo de estrategia, sin embargo, no significa que las empresas multinacionales eviten totalmente el pago de impuestos, sino que transfieren la mayor parte de los beneficios de una jurisdicción fiscal a otra que exige menores impuestos.

Por lo tanto, el concepto de precio de transferencia en materia impositiva permitiría a las autoridades fiscales la posibilidad de revisar u objetar los valores fijados para los bienes y servicios.

EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

El principio de plena competencia es la norma internacional sobre precios de transferencia acordada por los países miembros de la OCDE para utilizar, a efectos fiscales, por los grupos multinacionales y las administraciones tributarias (OCDE, 1979).

La definición internacional autorizada del principio de plena competencia que se utiliza en los precios de transferencia se encuentra establecida en el apartado 1 del artículo 9 del modelo de convenio fiscal de la OCDE (1979) y señala lo siguiente:

“(Cuando) dos empresas (asociadas) estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y so-

meterse a imposición en consecuencia".
(OCDE, 1979)

Este principio establece que cuando entre las divisiones o unidades de negocios en una empresa multinacional se transfieran bienes, servicios e intangibles, deben tasar estas transferencias de acuerdo al precio que se hubiese cobrado entre dos empresas independientes. A juicio de Plesner (2013), aunque este principio parezca sencillo, su aplicación en la práctica es problemática, dado que los precios de mercado en las transferencias intraempresa no son frecuentes ni comunes, pues suelen ser productos o servicios únicos. Al respecto, Chan y Lo (2004) agregan que las transacciones que a veces son similares económicamente difieren según los hechos y circunstancias subyacentes.

Una de las características de este principio es que su aplicación exige la comparabilidad con mercados abiertos o conocidos. Aunque en algunas oportunidades se puedan identificar transacciones comparables, no suele ser frecuente. Para que puedan compararse e igualarse, deben tener características similares o análogas a la transacción no controlada (Barbosa, 2006).

A juicio de Eguía (2013) el principio de plena competencia tiene un doble objetivo: proteger la base imponible de un país y limitar el riesgo de la doble imposición internacional. Este principio funciona de manera efectiva siempre que puedan encontrarse operaciones comparables efectuadas por empresas independientes (Salcedo, 2005). Para esto, es que la OCDE establece una metodología para comparar transacciones entre filiales de una empresa con operaciones entre empresas independientes. Resulta fundamental conocer y determinar la existencia de operaciones entre empresas independientes, a efectos de que la administración tributaria pueda ajustar esas situaciones a casos particulares de uso de precios de transferencia (Salcedo, 2005). Según los precios que se tengan que comparar se utilizan diferentes métodos que van desde la comparación directa de precios hasta la comparación indirecta de márgenes de transacción. (Eguía, 2013)

Desde la OCDE se sostiene que cuando no se cumpla el principio de plena competencia, podrían distorsionarse las deudas tributarias de las empresas y la recaudación tributaria de aquellos países receptores de la inversión (OCDE, 1979). Es por ello que los países miembros de la OCDE han acordado ajustes para corregir ese tipo de distorsiones, de manera que se cumpla el principio de plena competencia.

Por lo visto anteriormente, las empresas multinacionales deben presentar su información contable para demostrar cómo se han determinado los precios para las transacciones al interior de la empresa y si éstos se fijaron de acuerdo al principio de plena competencia. Sin embargo, si esta información no es fidedigna o fue acordada con antelación, tal que los estados financieros están expresando lo presupuestado, y se trata de un hecho de planificación, que está midiendo el resultado que se espera obtener.

Como la información que se presenta para declarar impuestos en muchos casos difiere de la información financiera, puede haber empresas con buenos resultados financieros, pero resultados tributarios negativos o viceversa. Chile adoptó las normas internacionales de contabilidad (NIC), por lo tanto, las empresas del país están obligadas a regirse bajo esta normativa. Si se considera que una buena estrategia de precios de transferencia puede permitir a las EMN minimizar su carga impositiva mejorando sus resultados, podría contradecir la aplicación de una de las premisas fundamentales de las normas de contabilidad internacional N° 1, párrafo 13, que expresa lo siguiente:

Los estados financieros reflejarán fielmente, la situación, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de la entidad. La imagen fiel exige la representación fiel de los efectos de las transacciones, así como de otros eventos y condiciones...

Cuando la empresa decide el conjunto de estrategias y precios para todas las filiales y toma la decisión de aplicar estrategias de precios de transferencia para mejorar la rentabilidad a través de la minimización del gasto por

tributación, podría estar tergiversando la presentación fiel de sus informes financieros, de manera que tanto la matriz como las filiales pueden manipular la información que presentan.

CONFIGURACIÓN DEL PROBLEMA

Las decisiones que toman las EMN respecto a las posibles inversiones y asociaciones consideran, entre otros aspectos, las características de las regiones donde se desarrollan las cadenas de valor vinculadas a sus actividades (UNCTAD, 2013). Distintos autores han identificado que la estrategia de ajuste de precios de transferencia ha sido utilizada como mecanismo para transferir las ganancias de las operaciones de una empresa multinacional radicada en una jurisdicción con alta imposición fiscal a su filial de otra jurisdicción con baja tasa de imposición fiscal (Harris, Morck, Slemrod & Yeung, 1991; Johnson & Kirsh, 1991; Borkowski, 1992; Borkowski, 1997; Oyelere & Emmanuel, 1998; Mehafdi, 2000; Eden & Kudrle, 2005).

Por otra parte, reafirmando los problemas antes mencionados, distintas administraciones tributarias han identificado que cuando las empresas multinacionales deciden ubicar sus filiales o divisiones en diferentes países, tienen en cuenta las diferentes tasas de impuestos a las ganancias (Hoonsawat, 2007). Un estudio realizado por Ho (2008) en el Reino Unido que examinó el manejo de precios de transferencia entre las operaciones intragrupo en las EMN, observó que la gestión empresarial priorizaba el cumplimiento de las normativas fiscales. Las ventajas fiscales son un aspecto relevante a considerar en la decisión de las estrategias de fijación de precios de transferencia por parte de las empresas. En efecto, las prácticas de fijación de precios de transferencia responden a las oportunidades que identifican las multinacionales para aumentar sus ganancias.

Asimismo, Chile como país perteneciente a la OCDE desde 2010, también busca generar incentivos para atraer IED a través de diferentes mecanismos, entre ellos, la implementación de ciertos beneficios fiscales. Las EMN se ven

favorecidas por este tipo de políticas. Sin embargo, no es tan claro como beneficia al resto de los actores, dado que esta política de incentivos puede llegar a contradecir los objetivos que persiguen otras políticas fiscales tendientes a conseguir mayores recursos para el estado, de manera tal que el resultado obtenido reflejaría medidas dicotómicas, indicando falta de claridad en los objetivos fiscales.

Según los estudios realizados por distintos organismos internacionales, entre ellos, la OCDE, la UNCTAD y la Unión Europea se constata una disminución en la recaudación tributaria de un conjunto de países que, entre otros aspectos, ha llevado a la Unión Europea a solicitar el aumento de los niveles de regulación y de fiscalización para las EMN (Emol, 2014).

Se observa, entonces, un escenario en el cual se desarrolla un problema internacional que, a su vez, tiene repercusiones a nivel nacional, justificando el presente análisis, y en particular, la propuesta de mejoramiento de los mecanismos para la obtención de información y el desarrollo de una política fiscal coherente y sin aspectos contradictorios. En este marco, cabe preguntarse: ¿cómo se define y se interpreta el concepto de imagen fiel que proponen las normas internacionales de contabilidad?

EL CONCEPTO DE IMAGEN FIEL

Diversos autores han analizado el concepto de *imagen fiel* (True and Fair View, en Inglés), su significado e interpretación, y han considerado diferentes perspectivas vinculadas entre sí que la definen como: literal frente a la aplicación técnica (Kirk, 2006), a través de sus componentes constitutivos (Cowan, 1965), como una cláusula residual legal (Walton, 1993), como un ejercicio de armonización (Parker & Nobes, 1994), como una excusa para la contabilidad creativa (McGregor, 1992), como un aporte para el debate sobre la comparación entre la forma y la sustancia (Flint, 1980) o como un concepto difuso (Cowan, 1965). Incluso se han desarrollado estudios empíricos que, hasta el momento han arrojado escasa evidencia

respecto a la importancia que, los actores de los diferentes entornos económicos, atribuyen a este concepto, ni tampoco en relación a la eventual vulnerabilidad que puede presentar el concepto bajo la influencia de ciertos factores.

Algunos autores tales como Rutherford (1985), Alexander (1993), Karan (2002), Ordelheide (1993), Dunk & Kilgore (2000), Aisbitt & Nobes (2001) han mostrado interés y preocupación, desde un punto de vista teórico, por la importancia de analizar este concepto, sin embargo, a nivel empírico no han profundizado la investigación, salvo de manera tangencial.

Asimismo, Fama (1965) ha afirmado que se debe contar con información completa sobre beneficios y riesgos para la empresa para poder evaluarla adecuadamente en función de su valor intrínseco, mientras que Watts y Zimmerman (1986) han vinculado el concepto de imagen fiel con la eficiencia de mercado.

Los orígenes de este concepto de imagen fiel son difusos y se remontan a las investigaciones de Chastney (1975), de Rutherford (1985). Incluso Flint (1982) llegó a afirmar que la combinación exacta de los dos términos bien puede ser más accidental que prevista.

Según el documento N° 6 de la comisión de investigación del Instituto de Contadores Públicos de Inglaterra y Gales (1975: 48), la *imagen fiel* se habría convertido en un término técnico que significa una presentación de las cuentas, elaboradas de acuerdo con los principios de contabilidad aceptados, utilizando cifras exactas en lo posible, o de otro modo estimaciones razonables, y su organización con el fin de mostrar, dentro de los límites de la práctica contable actual, una imagen lo más objetiva posible, libre de sesgo intencional, distorsión, manipulación u ocultamiento de hechos materiales.

De esta definición se pueden extraer algunas conclusiones, entre ellas, que no se trata de un concepto científico, sino que está más vinculado al campo profesional (el mismo Instituto de Contadores Públicos de Inglaterra y Gales ha afirmado que se trata de arte profesional), que emerge de la ética profesional

(principios de contabilidad), que es una mezcla de precisión y de juicio (profesional), que surge a partir de estimaciones y que responde al grado de desarrollo de la práctica. Es a la vez una definición por exclusión, en el sentido de que representa lo que no es: distorsión deliberada, manipulación u omisión.

Chastney (1975) también ha reconocido que puede ser imposible definir este concepto, mientras que Lee (1973: 311) ha sostenido que la expresión "*verdadera imagen fiel* se convirtió en un término profesional, entendido en el sentido de una rendición de cuentas, establecido de acuerdo con los principios de contabilidad aceptados, el uso de números tan exactos como sea posible, y si no estimaciones razonables, y utilizado para clasificar a la misma práctica contable dentro de límites que permitan una visión lo más objetiva posible, libre de sesgos voluntarios, de distorsiones, de manipulaciones y del ocultamiento de hechos importantes".

Para Flint (1982) se trataría de un concepto que expresa dependencia cultural y que trata de satisfacer las necesidades de los distintos entornos sociales y económicos, mientras que en opinión de Walton (1993) se define por la práctica contable, es indeterminado, cuando no confuso y tiene dificultades para su conceptualización.

Se podría concebir desde tres puntos de vista:

- Como una cláusula legal y residual.
- Como un concepto autónomo y un alto objetivo a contemplar por los Contadores.
- Como un principio generalmente aceptado de contabilidad que representa un lugar establecido de respuestas pragmáticas a los problemas de medición.

En opinión de Parker y Nobes (1991) el aspecto más importante sería la verdad, lo que implicaría que las cuentas no son falsas o fraudulentas. Para Ekhol y Toberg (1998), la *vista justa* permitiría la no aplicación mecánica de los principios de contabilidad y eliminaría la

práctica contable insatisfactoria.

Desde el punto de vista de Alexander (1993) se trataría de un requisito fundamental que es siempre correspondiente, ya sea directa o indirectamente a través de la regulación contable, que funciona a través de la presentación de informes y que se trata de un concepto sin fin. Agrega también que el único objetivo de la información financiera no consiste en dar una cuenta falsa acerca de los resultados de la empresa, aunque se trata de una construcción subjetiva y las reglas son inadecuadas o no se basan en principios claramente definidos (Alexander y Jermakowicz, 2006).

Kirk (2006), a partir de un estudio realizado en el contexto de Nueva Zelanda, observó que el significado del concepto de imagen fiel de los accionistas y de los abogados de la empresa sería similar, pero diferiría respecto a la interpretación realizada por los auditores. Pocos lo explican a partir de su contenido económico, por el contrario, mayoritariamente se asocia a una reivindicación profesional.

Por otra parte, descartaría la asociación del término con otros conceptos tales como, pertinencia, utilidad y cumplimiento de los principios de contabilidad. Por otra parte, en su opinión las divergencias a nivel internacional en cuanto a la interpretación del concepto podrían explicarse sobre la base de las circunstancias particulares de cada país y momento en que es aplicado.

CONCLUSIONES

A partir del análisis realizado se puede concluir que a pesar de que el concepto de imagen fiel, pueda no tener una clara relevancia desde un punto de vista teórico, su utilidad proviene de la práctica de aplicación de las normas y procedimientos, dado que son estos quienes forman la imagen fiel; no al revés. Es, por lo tanto, un concepto cambiante, dinámico y aprobado por acuerdos. En este sentido, destaca su importancia en términos de la incumbencia profesional, dado que el concepto y su aplicación remite a un conocimiento exclusivo de la propia

práctica. Parecería, por lo tanto, una contradicción que por la aplicación de las normas no se obtenga la imagen fiel, si ésta emana de ellas.

Asimismo, al ser los estados financieros fundamento para el cálculo de la base imponible de impuestos, debería ser también una variable a considerar en las estrategias de organización empresarial por parte de las empresas multinacionales.

Aunque las normas estén vigentes, la persistencia de esta problemática podría ser un indicador de las dificultades provenientes por la influencia del contexto en el cual actualmente se realizan los negocios y sus consecuencias para las economías nacionales. Se asiste a un escenario de comercio global en el cual las empresas buscan maximizar sus beneficios, de ahí que se ven favorecidas si el gasto por impuestos se reduce, en contraste con el objetivo de los estados que buscan financiar sus operaciones preferentemente a través de la recaudación tributaria. Se deberían buscar acuerdos que permitan lograr ambos objetivos sin beneficiar a uno en desmedro del otro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adams, L. & Drtina, R. (2008). Transfer Pricing for aligning divisional and corporate decisions. *Business Horizons*. 51, 411-417.
- Aisbitt, S. & Nobes, C. (2001). The True and Fair View Requirement in Recent National Implementations. *Accounting and Business Research*. 31 (2), 83-90.
- Alexander, D. (1993). A European True and Fair View? *European Accounting Review*, 2 (1), 59-80.
- Arpan, J. (1972). *International Intracorporate pricing: Non-America system and Views*. New York: Praeger Publishers.
- Azémar, C. & Corcos, G. (2008). *Multinational Firm's heterogeneity in Tax. Responsiveness: The Role of Transfer Pricing. SIRE Discussion Papers*. Disponible en: <http://repo.sire.ac.uk/handle/10943/3/browse?va->

lue=Tax+Sparing&type=keyword

- Baldenius, T. (2006). Discussion of divisional performance measurement and transfer pricing for intangibles assets. *Review of Accounting Studies*, 11 (2-3), 367-376.
- Barbosa, J. (2006). El régimen de precios de transferencia en Colombia. Un análisis de su desarrollo, del principio de plena competencia y de la vinculación económica. *Universitas*, 111, 33-63.
- Benke, R. & Edwards, J. (1980). *Transfer pricing techniques and uses*. New York: National Association of Accountant.
- Bernard, J. & Genest-Laplante, E. (1995). Transfer pricing by the Canadian oil industry: a company analysis. *Applied Economics Letters*, 3 (5), 333-340.
- Borkowski, C. (2000). Transfer pricing advance pricing agreements: Current status by country. *The International Tax Journal*, 26 (2), 1-16.
- Borkowski, S. (1992). Choosing a transfer pricing method: A study of the domestic and international decision-making process. *Journal International Accounting, Auditing and Taxation*, 1 (1), 33-49.
- Borkowski, S. (1997). The transfer pricing concerns of developed and developing countries. *The International Journal of Accounting*, 32 (3), 321-336.
- Boyns, T., Edwards, J. & Emmanuel, C. (1999). A longitudinal study of the determinants of transfer pricing change. *Management Accounting Research*, 10(2), 85-108.
- Chan, K. & Lo, A. (2004). The influence of management perception of environmental variables on the choice of international transfer-pricing methods. *The international Journal of Accounting*, 39, 93-110.
- Chastney, J. (1975). *True and Fair View-History, meaning and the impact of the 4th Directive*. London: Institute of Chartered Accountants in England and Wales.
- Chen, Y. (2005). Vertical Disintegration. *Journal of Economics and Management Strategy*, 14 (1), 209-229.
- Coronado, L. & Chou, S. (2007). Transfer pricing and Practice in China-An Overview. *Tax Management International Journal*. 36 (11), 561-575.
- Cowan, T. (1965). Are True and Fairness Generally Acceptable? *The Accounting Review*. 40 (4), 788-794.
- Cravens, K. (1997). Examining the role of transfer pricing as a strategy for multinational firms. *International Business Review*, 6 (2), 127-145.
- Duncan, T., Jefferis, K. & Molutsi, P. 2000. Botswana: Social Development in a Resource-Rich Country. En Santosh Mehrotra and Jolly Richard (Eds.), *Development with a Human Face: Experiences in Social Achievement and Economic Growth*. Oxford: Oxford University Press.
- Drury, C. (2004). *Management Accounting for Business*. (6ª Ed.). Singapur: Thomson.
- Dunk, A. & Kilgore, A. (2000). Reintroduction of the True and Fair Override and Harmonization With IASC Standard in Australia: Lesson from the EU and Implications for Financial Reporting and International Trade. *The International Journal Accounting*, 35 (2), 213.
- Eden, L. & Kudrle, R. (2005). Tax havens: Renegade states in the international tax regime? *Law and Policy*, 27 (1), 100-127.
- Eguía, J. (2013). *Precios de Transferencia: Análisis técnico y metodológico para su aplicación en Chile*. Santiago-Chile: Legal Publishing Chile.
- Emmanuel, C. & Mehafdi, M. (1994). *Transfer pricing*. California: Academic Press Inc.
- Ericksson, E. (2010). *Intangible property; defining Intangible Property for Transfer Pricing Purpose and Exploring the Concept of Economic Ownership* (Tesis de maestría). Torpa, Suecia: Jönköping International Business School.

- Fama, E. (1965). The behaviour of stock markets price. *Journal of Business*, 38 (1), 34-105.
- Fernández, P. (2007). Valoración de Marcas e Intangibles. *IESE Business School, Universidad de Navarra, Documento de Investigación N° 686*.
- Flint, D. (1980). *The significance of the Standard True and Fair View*. Wellington, N.Z: New Zealand Society of Accountants.
- Flint, D. (1982). *True and Fair View in Company Accounts*. London: The Institute of Chartered Accountants of Scotland.
- Gox, R. & Schondube, J. (2006). Strategic transfer pricing with risk-averse agents. *Schmalenbach Business Review*, 56 (2), 98-118.
- Granick, D. (1975). National differences in the use of internal transfer prices. *California Management Review*, 17 (2), 28-40.
- Guerra, G. (2006). Inversión Internacional y sistema Tributario: apuntes sobre los precios de trasferencias entre partes relacionadas como estrategia fiscal. *Revista Estudios Socio-jurídicos*, 8 (2).
- Harris, D., Morck, R., Slemrod, J. & Yeung, B. (1991). *Income Shifting in U.S. multinational corporations*. NBER Working paper, N° 3924.
- Ho, H. K. (2008). Multinational transfer pricing: Evidence in the United Kingdom. *International Tax Journal*, 34 (4), 43-48.
- Hoonsawat, R. (2007). *Transfer pricing: Does the size and remoteness of countries matter?* Syracuse, New York: Working paper, Syracuse University.
- Johnson, W., & Kirsh, R. (1991). International Transfer pricing decision making in the United States, multinationals. *International Journal of Management*, 89 (2), 817-828.
- Karan, R. (2002). Irreconcilable legal and accounting views of a true and fair view. An emerging alternative form Australian reform. *Journal of Law And Financial Management*, 1 (1), 44-52.
- Kassicieh, S. (1981). International Intra-Company Transfer Pricing. *Operations Research*, 29 (4), 817-828.
- Kirk, N. (2006). Perceptions of the True and Fair View concept: An Empirical Investigation. *Abacus*, 42 (2), 205-235.
- Lakhal, S. (2006). An operational profit sharing and transfer pricing model for network-manufacturing companies. *European Journal of Operational Research*. 175(1), 543-565.
- Lawrence, P., & Lorsch, J. (1986). *Organisation and enviroment: Managing differentiation and integration*. Illinois, USA: Irwin.
- Lengsfeld, S. & Schiller, U. (2004). Transfer pricing based on actual versus standard costs. German Economic Association of Business Administration, *Discussion Paper N° 04-05*.
- McCoon, H. (September, 2011). Tax compliance in Latin America: a cross country analysis. *Journal of Finance and Accountancy*, 7.
- McDonald, M. (July, 2008). *Income shifting from transfer pricing: Further evidence from tax return data*. U.S. Department of the Treasury, OTA Technical Paper 2.
- McGregor, W. (1992). True and Fair View, an Accounting Anachronism. *Australian Accountant*, 62 (1), 68-71.
- Mehafdi, M. (2000). The ethics of international transfer pricing. *Journal of Business Ethics*, 28 (4), 365-382.
- Milburn, J. (1978). International transfer in a financial accounting context. Michigan: University Microfilms International.
- OCDE. (1979). *Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencias a Empresas Multinacionales y administraciones Tributarias*. Paris: OCDE, Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.
- OCDE. (1979). *Transfer pricing and multinatio-*

- nal enterprises*. Paris: OCDE, Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Ordelheide, D. (1993). True and Fair View: a European and German perspective. *European Accounting Review*, 2(1), 81-90.
- Oyelere, P. & Emmanuel, C. (1998). International transfer pricing and income shifting: Evidence from the UK. *European Accounting Review*, 7 (4), 623-635.
- Parker, R. & Nobes, C. (1994). *What they say about true and fair: a survey of the English-Lenguaje literature, An International View of True and Fair*. London: Parker. R. and Nobes, C.
- Plesner, C. (2013). Tax strategy control: The case of transfer pricing tax risk management. *Management Accounting Research*, 24, 175-194.
- Rugman, A. (1986). New theories of the multinational enterprise: An Assessment of internalization theory. *Bulletin of Economic Research*, 38 (2), 101-118.
- Rutherford, B. (1985). The True and Fair Doctrine: A Search for Explication. *Journal of Business Finance and Accounting*, 12 (4), 483-494.
- Salcedo, C. (2005). *Los precios de transferencia entre empresas relacionadas*. Santiago-Chile: Legal Publishing Chile.
- Sheppard, L. (30 July, 2012). Is Transfer Pricing Worth Salvaging? *Tax Analysts*, 467-476.
- Steiner, B. (2007). Negotiated Transfer Pricing: Theory and implications for Value Chains in Agribusiness. *Agribusiness*, 23 (2), "en línea", 279-292.
- UNCTAD. (2013). *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*. Disponible en web: http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2013overview_es.pdf Acceso 15 de mayo de 2014.
- UNCTAD. (2014). *UNCTAD-STATS*. Disponible en web: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>. Acceso 20 de septiembre de 2015
- Walton, P. (1993). Introduction: The True and Fair View in British Accounting. *European Accounting Review*, 1, 49-58.
- Watts, R. & Zimmerman, J. (1986). *Positive Accounting Theory*. London: Prentice/Hall International, Inc.
- Wittendorff, J. (2010). Valuation of Intangibles under income-Based methods. *International Transfer pricing Journal*, 17 (6).

Este documento se encuentra disponible en línea para su descarga en: <http://ppct.caicyt.gov.ar/rain/article/view/v1n2a02>

ISSN 2422-7609 eISSN 2422-5282 – Escuela Argentina de Negocios . Este es un artículo de Acceso Abierto bajo la licencia CC BY-NC-SA (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)



