

# **LOS CONFLICTOS SOCIETARIOS OCASIONADOS POR LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA: PREVENCIÓN Y RESOLUCIÓN A LA LUZ DE LA PARTICIPACIÓN DE LA SOCIEDAD EN LOS PROCEDIMIENTOS ALTERNATIVOS FISCALES INTERNACIONALES**

*Adolfo Antonio Iriarte Yanicelli*

## **Sumario**

El dramático y acelerado incremento del comercio internacional, la extensión de las inversiones internacionales y el aumento de complejidad de los acuerdos fiscales internacionales “*International Tax Arrangements*”, el aumento de transacciones entre sociedades vinculadas, han multiplicado considerablemente las situaciones conflictivas en las cuales se encuentran las sociedades que actúan en múltiples jurisdicciones, creando inevitablemente disputas de orden internacional basadas en los supuestos de doble imposición internacional, tanto jurídica como económica, que ocasionan estas situaciones, como así también, fundadas en la discriminación a la sociedad que invierte en el extranjero.

Frente a esta serie de acontecimientos, se traen a colación avances en dos aspectos puntuales: en la prevención y resolución de los problemas de los precios de transferencia en materia fiscal y societaria. Se proponen técnicas derivadas desde la concertación, cooperación y coordinación entre los Estados y empresas implicadas, como así también la participación de la sociedad en la resolución del conflicto, debido a su veda desde la fiscalidad internacional y la unificación del foro arbitral en cuestiones complejas como lo son los precios de transferencia.

## 1. El incremento de las disputas “económico-financieras internacionales” por sociedades vinculadas

El dramático y acelerado incremento del comercio internacional, la extensión de las inversiones internacionales y el aumento de complejidad de los acuerdos fiscales internacionales “*International Tax Arrangements*”, el aumento de transacciones *inter-company* o entre sociedades vinculadas, han multiplicado considerablemente las situaciones conflictivas en las cuales se encuentran las sociedades que actúan en múltiples jurisdicciones, creando inevitablemente disputas de orden internacional basadas en los supuestos de doble imposición internacional, tanto jurídica como económica, que ocasionan estas situaciones, como así también, fundadas en la discriminación a la sociedad que invierte en el extranjero <sup>(1)</sup>.

Este tipo de controversias en el que se ven envueltas a menudo las empresas que interactúan en más de una jurisdicción, fue acrecentándose por el fenómeno de la globalización en sentido general, y en especial, por una nueva forma de realizar negocios internacionales producto de la deslocalización de las unidades de negocios y de las utilidades <sup>(2)</sup> que el derecho no descosió y reguló por medio una red de normas jurídicas y Tratados Internacionales que proceden de diversas fuentes y que se refieren al amplio espectro de las actividades económicas de los Estados, las Organizaciones Internacionales y las empresas o grupos que no pueden dejar de analizarse de manera conjunta, y que autores como Herdegen lo

---

(1) Owens, J., “The OECD’s Work on Dispute Settlements In Tax Matters: A Progress Report”, *Tax Notes International*, March 27, 2006, p. 1.057 y ss.; “Tax Administration in the New Millennium”, Viewpoint, *Tax Notes International*, January 3, 2000, p. 95 y ss..

(2) Peña Alvarez, F., “La fiscalidad internacional desde la perspectiva de la teoría de la hacienda pública”, *Manual de fiscalidad internacional*, AA.VV., Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2001, p. 23 y ss.; Caamaño Anido y Calderón Carrero, “Globalización económica y poder tributario: ¿hacia un nuevo derecho tributario?”, *Civitas*, Nº 114, Madrid, 2002, p. 245 y ss.; Cruz Padial, R., “Globalización económica: sinónimo de desnaturalización tributaria”, *Crónica Tributaria*, Nº 109, Madrid, (2003), ps. 59-77.

sitúan dentro del “*Internationales Wirtschaftsrecht*”, o, en nuestra lengua *Derecho Internacional Económico* <sup>(3)</sup>.

## 2. El conflicto por transacciones entre sociedades vinculadas

Las disputas internacionales a las que nos referimos, están caracterizadas por ser controversias con *trascendencia internacional*, entre dos o más Estados; o, entre una empresa o grupos de empresas con uno o más de un Estado, o, entre varias sociedades situadas en varios Estados, donde en variados casos se pueden afectar los intereses de acreedores y accionistas minoritarios derivados de una política de precios de transferencia. Escapan, así, del objeto de estudio, aquellos conflictos derivados de situaciones puramente internas o nacionales cuyo elemento esencial se realiza íntegramente en el ámbito de un solo Estado. No resulta necesario enumerar la totalidad y cada uno de los conflictos en los cuales está inmersa con habitualidad la empresa que interactúa en el mercado internacional, por el solo hecho de realizar su actividad en varios Estados, para darnos cuenta de la complejidad y variedad de las disputas a las que nos referimos. En este punto, considerando como uno de los conflictos más complejos y determinantes de las inversiones internacionales, a los denominados *precios de transferencia* o “*Transfer Pricing*” (en adelante, PT) y su variante financiera de *sub-capitalización*, *capitalización exigua*, o, “*Thin Capitalization*”, respondiendo a similares reglas de adecuación de las transacciones a los valores de mercado, siempre que sean transacciones entre sociedades vinculadas <sup>(4)</sup>. Dejamos por sentado que no haremos alusión en esta ponencia a cuando existe vinculación entre sociedades, tema no menor y con gran trascendencia, debido a

---

(3) Herdengen, M., *Derecho económico internacional*, Thomson-Civitas, Navarra, 2005, p. 17 y ss.. Se puede ver la versión alemana en: *Internationales Wirtschaftsrecht*, 4th revised and added versión 2003, Verlag C.H. Beck oHG, München, 2003.

(4) Hamaekers, H., *Fiscalidad internacional*, AA.VV., capítulo 11, “Precios de transferencia. Historia, evolución y perspectivas”, CEF, Madrid, 2001, p. 259 y ss..

que este tema excede del marco temporal al que estamos obligados con esta ponencia, pero afirmaremos categóricamente que es una cuestión ineludible para aplicar los ajustes extracontables por *precios de transferencia* conforme el Fallo CSJN "Loussianian" <sup>(5)</sup>. Es decir, si no hay vinculación no hay PT.

En definitiva, el conflicto de *precios de transferencia* se genera, por existir transacciones entre sociedades vinculadas, asociadas o relacionadas, por precios *inferiores* o *superiores* al de mercado. El mismo presupone la divergencia entre el precio estipulado entre personas asociadas, grupos o conjuntos vinculados, y el precio de competencia, fijado por empresas independientes que interactúan en circunstancias similares, como bien lo recalca Rosembuj <sup>(6)</sup>, dentro del mercado caracterizado por las exigencias de competencia y lealtad comercial. En la actualidad fiscalidad y competencia tienen puntos de conexión y su resolución no puede dejarse postergada <sup>(7)</sup> a un amplio abanico de foros resolutivos.

La gestión del precio en el conjunto vinculado es diverso al que resultaría si las entidades no fueran miembros del mismo y respetaran los precios de mercado. Los precios fijados en las transacciones entre partes vinculadas no son la consecuencia del libre funcionamiento del mercado, sino que por razones exclusivamente fiscales, se apartan de los que habrían convenido empresas independientes por operaciones de igual naturaleza <sup>(8)</sup>. En estos sentidos, si se decide realizar algún tipo de ajuste de los precios, éste podría implicar la vulneración de derechos de acreedores o accionistas minoritarios y

---

(5) Sent. del 20/9/1983, como también recientemente lo resolvió el TFN: "Laboratorios Bagó S.A." (16 de noviembre de 2006, Sala B, causa 21.224 - I).

(6) Rosembuj, T., *Fiscalidad internacional*, Marcial Pons, Barcelona, 1998, p. 22 y ss..

(7) Sentencia del TJ de Luxemburgo del 15 de julio de 2004 - Decisión Nº 2496/96/CECA de la Comisión, se cuestionan las ayudas del Estado español a las empresas siderúrgicas mediante incentivos fiscales.

(8) El art. 9.1 del Modelo Convenio de la OCDE establece que los beneficios realizados por una empresa por transacciones con una asociada deben aumentarse hasta el nivel de los que se hubieran obtenidos si las empresas fueran independientes.

generar conflictos societarios entre las empresas vinculadas pertenecientes al mismo grupo vinculado<sup>(9)</sup>.

Siguiendo a Altman<sup>(10)</sup>, las disputas de orden tributario internacional y dentro de ella la de precios de transferencia, se pueden generar por varios factores dentro de los *Convenios Internacionales para Evitar la Doble Tributación* (en adelante CDIs), como por ejemplo: **a) *Conflicts of source***, refiriéndose a los conflictos que surgen del sistema de la fuente de la renta; **b) *Conflicts of allocation*** o en la localización o asignación de la renta<sup>(11)</sup>; **c) *Conflicts of characterization*** o en la caracterización de la renta gravable; **d) *Conflicts on the interpretation of facts or treaty provisions*** o en la interpretación de los hechos previstos en las cláusulas de los tratados; y, por último, **e) *Conflicts concerning the interpretation of domestic law*** o en conflictos generados en la interpretación discordante entre el derecho interno y el internacional, derivados de una cláusula de reenvío del tratado a la legislación interna. Un ejemplo de ello lo encontramos, en que habitualmente, los tratados no definen de manera clara el concepto de sociedades vinculadas y cada legislación tiene o puede tener una concepción diferente, lo que nos llevaría a resultados disímiles si lo analizamos al problema desde una óptica exclusivamente unilateral. Más allá de la muy compleja normativa de origen societario, tributario y financiero, existente<sup>(12)</sup>.

Todas estas categorías pueden ser reducidas a tan solo dos clases de disputas: *sobre los hechos, o, sobre el derecho aplicable*, conforme la tesis seguida por Züger<sup>(13)</sup>. En definitiva, nos encontramos con

---

(9) Gotlib, G., "Impacto jurídico de los ajustes por precios de transferencia", *Doctrina Tributaria*, Errepar, 1/9/00.

(10) Altman, Z., *Dispute Resolution under Tax Treaties*, IBFD, 2005, p. 9 y ss..

(11) Madere, G., "International Pricing: Allocation Guidelines and Relief from Double Taxation", 10, *Int' L. J.*, ps. 108-124.

(12) Rotondaro, C., "The Application of Art. 3(2) in Case of Differences between Domestic Definitions of 'Associated Enterprises'", *ITPJ*, IBFD, publications BV, 2000, september, p 166 y ss..

(13) Züger, M., "Arbitration under Tax Treaties: Improving Legal Protection in International Tax Law", IBFD, 2001.

conflictos *por una discordancia en la aplicación o una errónea interpretación de los CDIs*, ajustables a las reglas de interpretación del Derecho de Tratados resultante de la Convención de Viena.

La ausencia de uniformidad en la resolución de este tipo de conflictos y la escasa creatividad en la prevención del mismo, transforma en un obstáculo insalvable para el desarrollo del comercio internacional y para el incremento de las inversiones en países como el nuestro. Más allá del menoscabo en los derechos de la sociedad y a mayor razón de los acreedores y socios minoritarios, al momento de la defensa de los intereses en juego cuando se genera una disputa sobre precios de transferencia, debido a que conforme la Legislación y doctrina existente en materia fiscal internacional, las únicas partes del conflicto son los Estados firmantes del CDIs, cuestión ésta incompatible con el moderno desarrollo del Derecho Internacional económico donde la sociedad tiene una participación activa en la resolución del conflicto.

### **3. Novedosas técnicas sobre la prevención y resolución de los conflictos derivados de los precios de transferencia**

#### *1. Situación previa a la discusión: la resolución en la mayoría de los CDIs*

Realizando un análisis de los Tratados para evitar la doble imposición (CDIs), podemos inferir que hasta la fecha se han firmado alrededor de 3.571, de los cuales están solo vigentes 2.733 en el mundo. Los tratados vigentes, tradicionalmente, poseen una cláusula de resolución de conflictos que desde su incorporación se adecuó, de una manera más o menos eficiente, a las exigencias de la resolución de conflictos de la época (1922 - 1990). Lo cierto es que al complicarse los conflictos, so producto de la globalización como se vio esta cláusula resultó estéril para la resolución de los mismos. Dicha cláusula se la conoce con el nombre de "*Mutual Agreement Procedure*" o Procedimiento de Acuerdo Mutuo o Amistoso, y es una variable tributaria de la llamada "Protección Diplomática" dentro del esquema de la "negociación" de los Estados implicados en una disputa a la que nos referimos precedentemente. Si bien es verdad que la única forma de solución armónica de este tipo de conflictos debería estar acompañada con la instauración de un *Tribunal Fiscal Internacional*

que contemple los perjuicios globales de los precios de transferencia, como bien lo explicó Garelli en 1899 <sup>(14)</sup> y recientemente formuló apreciaciones similares Serrano Antón <sup>(15)</sup>, no nos resulta convincente desde una formulación práctica, debido a su compleja de instauración, funcionamiento, financiación (que se consolidará o no en los años venideros) y producto a la necesidad inmediata de resolver este tipo de disputas, necesitamos soluciones creativas y oportunas sustentadas desde la participación de cada uno de los interesados legitimados.

Frente a estos problemas, numerosos Estados realizaron cláusulas suplementarias de resolución, como lo son: 1) una “Comisión Arbitral” <sup>(16)</sup>; 2) “Comisiones mixtas para resolver de mutuo acuerdo los conflictos” (comentario Art. 25 CMOCDE); 3) “Opiniones a expertos independientes” (comentario al art. 25 CMOCDE).

Actualmente, son 68 Tratados los que tienen una “cláusula arbitral”, pero como bien se ha dejado establecido poco se ha experimentado en estos ámbitos por la delegación de jurisdicción que implica para los Estados el Arbitraje internacional, sin poder encontrar un rumbo cierto cuando tratamos estas cuestiones, más allá de que la mayoría de los expertos, instituciones y organizaciones internacionales, ven como viable los *procedimientos arbitrales* y la reformulación del *Procedimiento de Acuerdo Mutuo* <sup>(17)</sup>.

---

(14) Garelli, A., *Diritto Internazionale Tributario*, Roux Frassati e C°, Torino, 1899, p. 253 y ss..

(15) Serrano Antón, F., “Algunas posibilidades de arbitraje tributario internacional. ¿Hacia un tribunal fiscal internacional?”, *Quincena Fiscal*, Nros 7 y 8, 2005, ps. 33-37.

(16) Entre ellos podemos encontrar el “*Convenio Europeo de Arbitraje en Materia de Precios de Transferencia*”: art. 6º y ss.. Convenio Europeo 90/436/CEE. Asimismo, en el art. 25 del CDIs de Alemania - EE.UU., “Junta Arbitral” y entre países americanos, el CDIs entre Chile con Canadá, con México, con Venezuela, con Ecuador y con Azerbaiján; el CDIs entre México y Venezuela, con EE.UU.; EE.UU. con Venezuela y con Perú.

(17) Ribes Ribes, A., “Compulsory Arbitration as a Last Resort in Resolving Tax Treaty International Problems”, *European Taxation*, september, 2002, p. 300 y ss..

## 2. *Propuestas sobre la prevención y resolución de disputas de TP en el derecho societario y tributario*

Siguiendo numerosos informes efectuados por el Comité en Fiscalidad Internacional de la OCDE (*Owens, cit. not. 1º*), es necesario desdoblarse el análisis de los conflictos jurídicos y económicos que generan por *precios de transferencia* en la prevención y en la resolución de los mismos.

### 2.1. *Prevención de los conflictos internacionales*

Se propone “*el desarrollo de principios internacionales tributarios y societarios generalmente aceptados*” (PITSGA), los que podemos encontrar en los informes de grupos de expertos o de los comentarios a los modelos existentes, o también podrían surgir, por ejemplo, de un acuerdo internacional multilateral que tenga incorporado un glosario de los mismos, donde los Estados adhieran y formen parte de los Tratados, a diferencia de los comentarios actuales al MCOUDE que no forman parte del Tratado y por lo tanto no obligan a los Estados Contratantes (se discute si se los puede tener como parte del contexto o como papeles de trabajo previos a los Tratados a los fines de la Convención de Viena a los fines de la interpretación de los mismos). También la misma técnica puede ser incluida dentro de los Tratados Bilaterales, a falta de un tratado multilateral global, como lo sostiene *Chico de la Cámara* cuando propone un conjunto de definiciones “*como anexo de términos jurídicos y económicos, lo que otorgaría seguridad jurídica a las relaciones internacionales y evitaría calificaciones divergentes*” (18). Un ejemplo de ello podría estar relacionado con el concepto de “*sociedad vinculada*”, como ocurre en el “*Tratado Europeo de arbitraje para evitar la doble imposición económica de las sociedades*” (Convenio 90/436/CEE).

2.1.2. Consideramos necesario, incorporar técnicas derivadas de procedimientos preventivos de los conflictos, como lo son, por ejemplo:

---

(18) Chico de la Cámara, P., *Fiscalidad internacional*, ob. cit., p. 272.



la instauración de una comisión mixta permanente que funcione a manera de “*Tax Treaty Monitoring System*” que podría funcionar como un organismo consultor y a la vez de apelación, cuando los Estados no se puedan poner de acuerdo de manera amistosa. Como un ejemplo prematuro de ello, encontramos dentro de los “*Memorandum*” intercambiados entre las “*Autoridades Competentes (CAs)*” de Canadá y EE.UU., la figura del “*Appeals Organizations*” dentro de las comisiones mixtas autorizadas en el CDIs, art. 25<sup>(19)</sup> (MAP).

2.1.3. Resulta viable, a nuestro entender, el procedimiento “*Advance Pricing Arrangements*” (APAs), para tener un resguardo sobre las operaciones *intra-grupo o vinculadas*, en un sentido plurilateral y con una amplia participación de la sociedad involucrada en los ajustes de precios, como parte y a los demás interesados (socios minoritarios). A este sistema se lo ha denominado, en nuestra lengua como “*Acuerdos Previos sobre Precios de Transferencia*”. Es un acuerdo, pacto o convenio entre la empresa y la Administración Tributaria que establece, antes de la realización de las operaciones sujetas a valoración, sobre un conjunto de criterios adecuados que se tendrán como válidos entre las partes<sup>(20)</sup>. En estos acuerdos los socios deberían tener algún tipo de cobertura y aprobarse por asamblea según el caso.

Un APA se inicia por el contribuyente o por varias empresas asociadas y requiere la negociación con las Autoridades Competentes de varios Estados a los efectos de que sea efectivo y obligatorio en cada una de las jurisdicciones, sería conveniente que se sustancie dentro de *la comisión mixta* que monitorea el cumplimiento del Tratado internacional o mediante un “*Procedimiento Amistoso*”, sería perfectamente viable. Sería eficiente, en cuanto tenga naturaleza bilateral y se dé participación a las empresas y accionistas del grupo que estén interesados, debido a que estarían obligadas a su cumplimiento cada una de las partes y de los interesados al respecto.

---

(19) (13 de diciembre de 2006 y el 22 de marzo de 2007 - IRM: 8.19.6 / IRM: 8.20.5; 8.4.1.7.1).

(20) Por ejemplo: *en cuanto a los métodos, ajustes comparables y oportunos, hipótesis críticas relativas a acontecimientos futuros, para la valoración de operaciones efectuadas entre entidades vinculadas*

Por ello nos resultan estériles las apreciaciones vertidas públicamente, en reiteradas conferencias, vertidas por Casás, de constituir el APAs en los tribunales fiscales de cada país. Esta posición desde el plano unilateral no daría cobertura al ajuste primario que se podría realizar en el otro país, ni obligaría el acuerdo perpetrado en el TFN a las otras ACs. Por lo tanto, en virtud de la eficiencia de este sistema, bregamos por las APAs en un sentido plurilateral, a los efectos de eliminar la doble imposición económica que encierra la materia de *precios de transferencia*. Este último tipo de APAs, reduce el riesgo de la doble imposición económica y son obligatorios para las partes, siempre y cuando, se mantengan las mismas circunstancias, para todos los participantes e interesados en la determinación del acuerdo (condición resolutoria).

La reciente reforma Española sobre “*las medidas para prevenir el Fraude Fiscal*”, incorporó esta posibilidad (APAs Plurilateral), fijando un plazo máximo para este tipo de acuerdos de 4 años. Nos dice el art. 16.7 Ley del Impuesto sobre Sociedades Española: “*Los sujetos pasivos podrán solicitar a la Administración tributaria que determine la valoración de las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas con carácter previo a la realización de las mismas. Dicha solicitud se acompañará de una propuesta que se fundamentará en el valor normal de mercado. La Administración tributaria podrá establecer acuerdos con otras Administraciones a los efectos de determinar conjuntamente el valor normal de mercado de las operaciones*”.

## 2.2. Mecanismos de resolución acordes a las circunstancias y exigencias del “comercio internacional”

También llamado, “*Supplementary Dispute Resolution*”, basándose en la mejora del actual y ya clásico “*Mutual Agreement Procedure*”, incorporando al ya conocido “*International Arbitration*” tanto en el Derecho Internacional Público como Privado. Esta incorporación deviene de la exigencia de la *tutela internacional efectiva* y fue asumida por el “*Reporte*” del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE “*Improving the Resolution of Tax Treaty Disputes*”, de febrero de 2007. Asimismo, como surge de las declaraciones del “*Centre for Tax Policy and Administration*” de la OCDE, tanto los gobiernos como las empresas necesitan un procedimiento eficaz que lleve la conflictividad a la mínima expresión y por otro lado, resolver los

conflictos generados de una manera eficiente. Es una necesidad jurídica al no existir un Tribunal Fiscal Internacional, de difícil y lenta instauración, donde se sustancien dichos conflictos. En estos términos traemos las siguientes propuestas procedimentales.

*2.2.1. Mejora del Procedimiento Amistoso.* Consideramos que la tendencia postmoderna está reflejada en la *concertación, cooperación y coordinación*, entre los Estados y empresas, y ella no es incompatible con el principio de igualdad de las Naciones y la participación efectiva de las empresas en la resolución de las disputas y menos aún con la Soberanía detentada por cada Estado.

Los tres tipos de MAP conocidos -*Interpretativo, Resolutorio y el Integrativo*- han cumplido un relevante papel, pero desde su puesta en práctica ha reflejado numerosas deficiencias <sup>(21)</sup>.

Los avances deben estar relacionados con: 1) Dar un plazo no mayor a un año para que las partes lleguen a un el acuerdo (*se infiere que el plazo dentro de OMC es de 6 meses*); 2) Acceso a toda la información del tratamiento del conflicto por parte de las empresas interesados y de sus socios minoritarios; 3) Publicación del Acuerdo Amistoso; 4) Dar naturaleza de acto administrativo al acuerdo a los efectos de su ejecutoriedad; 5) Brindar toda la información disponible sobre este procedimiento a la comunidad; 6) Suspensión automática de la ejecuciones fiscales posteriores al inicio del MAP; 7) Admisión de medidas cautelares autónomas o autosatisfactivas desde el momento de inicio del procedimiento a los efectos de suspender efectivamente las ejecuciones; 9) Para el caso de denegación del MAP por las ACs, implementar recurso de apelación ante las comisiones mixtas y con posterioridad habilitar la acción arbitral en caso de silencio o denegación.

*2.2.2. Incorporación del Arbitraje Internacional con la debida participación de la sociedad.* Frente al problema que los PT pueden

---

(21) Ribes Ribes, A., "Técnicas arbitrales en los CDIs...", *Crónica Tributaria*, NUM. 109/2003 (137-150).

influir en cuestiones financieras, societarias y fiscales, creemos acertado unificar el foro resolutorio partiendo en primer lugar de *Tribunales Regionales Arbitrales* instaurados en Tribunales ya en funcionamiento y permanentes, como podrían ser el Tribunal Europeo (Luxemburgo) en el caso que la fuente del conflicto esté radicada en dicha región (*Serrano Antón*). Otro centro arbitral podría estar dentro del Mercosur o del Pacto Andino, en similares términos.

Esta instauración depende de la modificación de los CDIs y podría estar reflejada dentro de nuevos protocolos que amplíen las cláusulas resolutorias (Züger). Se podría implementar, a los fines de asegurar la doble instancia en materia internacional, un sistema de apelación, por ejemplo, ante la Cámara de Comercio Internacional (ICC) que tiene experiencia probada en materia de arbitraje y que ha acompañado desde siempre los avances de la *fiscalidad internacional*, como bien lo advirtió Sampay, o, dentro de la Corte Internacional de Justicia incorporando una sala experta en estos temas (Züger).

Manifestamos nuestra disconformidad sobre las reformas insertas en el censo de la OCDE que dejan de lado la participación de la sociedad en el conflicto, lo que no puede ser admitido desde la óptica del derecho y desde la defensa de los propios interesados en este tipo de conflictos. Mediante la presente instamos a corrientes de cambio sobre la plena participación de las sociedades en la resolución de las controversias, como desde antaño se refirieron los informes de ICC. Por último afirmamos que la resolución del conflicto debe ser integral, los tribunales arbitrales deben procurar resolver todas las disputas conexas a los precios de transferencia, instándose por la unidad resolutoria por atracción a un único foro arbitral, a los efectos de no tener Laudos divergentes y en resguardo de la seguridad jurídica.