

DOMINGO
5 de octubre de 2025

La fragilidad fiscal de nuestra estrategia económica

LA OPINIÓN
EXPERTA

Rolando López
Contador Público Autorizado

La reciente decisión en Medtronic, Inc. & Subs v. Commissioner, No. 23-3063 (8th Cir. 2025), (Medtronic), a simple vista, es una controversia técnica sobre los métodos de precios de transferencia que utilizan las multinacionales.

No obstante, para Puerto Rico representa mucho más que eso: es un espejo que refleja la fragilidad de nuestra política tributaria, construida sobre incentivos contributivos que son vulnerables frente a las decisiones del Servicio de Rentas Internas federal (IRS) y las estrategias de las corporaciones que operan en la isla.

La disputa surge a raíz de las operaciones de Medtronic -uno de los gigantes mundiales de dispositivos médicos- que mantiene en Puerto Rico a través de su subsidiaria Medtronic Puerto Rico Operations (MPROC).

El debate gira en torno al método de precios de transferencia que utiliza la subsidiaria en Puerto Rico para valorar las transacciones con su compañía matriz en Estados Unidos, fundamentalmente por el uso de intangibles.

La empresa defiende el uso del método conocido como CUT, o "Comparable Uncontrolled Transaction", que se apoya en un contrato previo con un tercero para justificar sus precios.

El IRS, por su parte, sostiene que ese método no cumple con los requisitos de comparabilidad y que debía aplicarse otro método, el "Comparable Profits Method" (CPM), que asigna ingresos a la subsidiaria considerando como base los márgenes de ganancia de empresas independientes comparables.

El tribunal devolvió el caso al tribunal contributivo o "Tax Court", rechazando la validez del CUT y ordenando reconsiderar el CPM, una decisión que favorece la postura del IRS.

El efecto en Puerto Rico

Si en efecto se determinara que el método utilizado por Medtronic no es adecuado, gran parte de los ingresos que se atribuyen a Puerto Rico se reclasificarían como ingresos de la matriz en Estados Unidos.

Como resultado, aumentaría la base contributiva federal, pero al mismo tiempo se reduciría el ingreso reportado en la isla.

Esto implicaría que el gobierno de Puerto Rico no solo cobraría menos contribuciones prospectivamente por parte de esta entidad, sino que probablemente deba devolver lo que haya cobrado sobre ingresos que se reportaron en sus planillas en Puerto Rico y que ahora serían atribuidos a Estados Unidos.

Este asunto se puede replicar con otras entidades manufactureras que, de hecho, están bajo una investigación similar.

El caso no puede examinarse en el vacío. La controversia destapa un escenario donde intervienen tres protagonistas con intereses distintos.

Por un lado, el IRS actúa como árbitro y juez, al mismo tiempo que la parte interesada, pues interpreta las reglas de precios de transferencia bajo la sección 482 del Código de Rentas Internas federal y litiga con fuerza para proteger la base contributiva de Estados Unidos.

Por el otro, multinacionales como Medtronic buscan aprovechar los incentivos que ofrece Puerto Rico, donde las tasas contributivas efectivas para fabricantes pueden llegar a ser tan bajas como un 2%.

El incentivo para la manufacturera, por supuesto, es justificar la mayor cantidad posible de ingresos en Puerto Rico.

El tercer actor es el Gobierno de Puerto Rico, que históricamente no ha intervenido en estas controversias a nivel judicial, ya sea porque carece de recursos técnicos y financieros para participar en litigios de esta complejidad o por otras consideraciones.

Un sistema desigual

El contraste de la situación entre los sectores de manufactura y ventas al detal ilustra la ironía de tener dos sistemas contributivos paralelos: uno barato y otro caro.

En la manufactura, la tasa contributiva en Puerto Rico ronda el 2%, mientras que en Estados Unidos es del 21%.

Las empresas, por lo tanto, buscan derivar sus ingresos en la isla y enfrentan al IRS, que intenta recapturar esas ganancias para el fisco federal.



Según el autor, si una sola decisión judicial federal, como la que involucra a Medtronic, "puede reconfigurar la base contributiva de un sector significativo de la isla, el modelo actual resulta ser frágil".

La dependencia en unas pocas empresas manufactureras y la erosión de base de detallistas extranjeros coloca en riesgo la estabilidad de los ingresos públicos"

En el sector de ventas al detal ocurre lo contrario: las tasas locales pueden alcanzar hasta un 37.5%, significativamente más altas que el 21% federal.

En este escenario, las compañías diseñan estructuras que minimizan sus ganancias en Puerto Rico, trasladándolas a Estados Unidos mediante modelos como el "limited-risk distributor".

Aquí el choque de la empresa no sería con el IRS, sino con el Departamento de Hacienda, que debe procurar evitar la erosión de su base contributiva.

El resultado, sin importar el sector, es el mismo: Puerto Rico pierde base tributaria en ambos frentes.

Las implicaciones de esta dinámica son significativas. La base contributiva se vuelve volátil al depender de la planificación contributiva de multinacionales que pueden cambiar de estrategia según varíen las reglas.

La desigualdad también se profundiza porque empresas locales cargan con tasas muy altas sin la disponibilidad de mecanismos de precios de transferencia para "defenderse" porque sus transacciones son con terceros, no con entidades afiliadas.

El caso de Medtronic debe ser visto, por lo tanto, como una llamada de alerta.

No es solo un litigio entre una multinacional y el IRS, sino un recordatorio de dos cosas: (1) se debe reestructurar el diseño de nuestro sistema contributivo para que las tasas contributivas sean competitivas y (2) la política económica de Puerto Rico no debe depender indefinidamente de incentivos contributivos para atraer inversión.

Si una sola decisión judicial federal puede reconfigurar la base contributiva de un sector significativo de la isla, el modelo actual resulta ser frágil.

La dependencia en unas pocas empresas manufactureras y la erosión de base de detallistas extranjeros coloca en riesgo la estabilidad de los ingresos públicos.

El IRS protege sus intereses en los tribunales. Las multinacionales, por su parte, actúan de manera racional al minimizar sus cargas contributivas.

¿Y qué debería Puerto Rico?

Por eso, la mayor lección que nos deja Medtronic es que necesitamos reducir la vulnerabilidad que genera nuestro sistema contributivo y el modelo de incentivos.

Es otra razón de peso para diversificar la base fiscal, equilibrar las tasas del sistema contributivo y repensar la estrategia de desarrollo económico reconociendo que el verdadero desarrollo no puede seguir sosteniéndose únicamente en ventajas tributarias que, como demuestra este caso, pueden desvanecerse con un mero fallo en un tribunal federal.