



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE AUDITORÍA

EQUIDAD TRIBUTARIA EN LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y
SU TRATAMIENTO EN LOS TRATADOS DE DOBLE TRIBUTACIÓN
INTERNACIONAL

TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO AUDITOR Y AL GRADO DE
LICENCIADO EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA Y
CONTROL DE GESTIÓN

Alumnos: Jorge A. Estay Contreras
Daniela F. Lepe Herrera

Profesor Guía: Carlos Vergara Lasnibat

Valparaíso, Octubre 2011

RESUMEN

En razón que el tema de los precios de transferencia viene recibiendo cada vez mayor atención, dada la trascendencia que adquiere el notable incremento de las transacciones económicas internacionales y que en Chile resulta una materia de aplicación relativamente novedosa. Debido a esto, hace de los precios de transferencia un concepto de criterios no comunes para las empresas, por ende, causa una necesidad perentoria por establecer patrones comunes y adoptar una posición determinada respecto de ésta materia, que al no ser clara, puede llevar a un manejo de los precios con la intencionalidad o no, de eludir o evadir impuestos, originando un detrimento a las arcas fiscales.

El objetivo es analizar comparativamente la legislación de las normas de precios de transferencia existente en nuestra legislación tributaria y la legislación de algunos países latinoamericanos con los cuales Chile tenga convenios para evitar la doble tributación, estos son Argentina, Colombia, Perú, Ecuador y México. Para así, determinar las posibles deficiencias actuales de nuestra legislación tributaria producto del análisis comparativo.

Para la elaboración del presente proyecto tesis tomamos el concepto de los mismos, los objetivos perseguidos con una política de precios de transferencia, pautas para su aplicación según la OCDE, identificación del principio que debe prevalecer para establecer los precios de transferencia en las transacciones internacionales y los distintos métodos que permiten ajustar el resultado. Los artículos en donde la legislación chilena regula los precios de transferencia, considerando todos los aspectos que abarca nuestra legislación, así también se hace un análisis comparativo de las distintas normativas de los países latinoamericanos anteriormente mencionados, identificando en cada normativa los aspectos que abarcan cada una, para así hacer mención de temas que nuestra normativa no ha considerado, desprendiendo las ventajas y desventajas que podrían surgir producto del análisis.

MARCO TEÓRICO

2.1.- Antecedentes Generales

Debido al rápido y cambiante mundo de la competencia comercial globalizada, se han registrado en los últimos años una creciente expansión del flujo de mercancías entre los diferentes países del mundo, provocando en las empresas multinacionales una demanda de los bienes y servicios producidos por éstas en mercados que antes estaban abiertos al comercio internacional de una manera más primitiva, lo que de alguna manera fue provocando desvirtuaciones en los precios, teniendo que trasladar sus centros de producción y distribución de bienes y servicios de un país a otro. Como consecuencia de esta situación, el intercambio de bienes y servicios entre las subsidiarias¹ de un mismo grupo multinacional de empresas se han incrementado drásticamente en los últimos años, a causa del deseo de aprovechar las economías de escala y dividir las funciones entre las subsidiarias de acuerdo con el mejor rendimiento de los recursos con que cuentan dichas subsidiarias en cada país.

Como resultado, del intercambio de todos los bienes y servicios entre divisiones de un mismo grupo multinacional de empresas que han decidido descentralizarse y establecer, por lo tanto, centros semiautónomos generadores de utilidad en una o más jurisdicciones fiscales, ha dado inicio a la problemática de establecer un precio óptimo de transferencia entre dichas empresas. Para las autoridades esto trae consigo la labor de fiscalizar que dichas empresas paguen en su jurisdicción fiscal, en una base coherente con la utilidad que obtendrían empresas independientes² en el mercado. Considerando también, que los administradores de cada división o subsidiaria podrían estar más interesados en maximizar las utilidades de su propia división, que las utilidades de la organización empresarial en su conjunto.

¹ Entendiéndose por subsidiarias a empresas que están vinculadas a otra por una relación jurídica de carácter subsidiario.

² Se entiende como empresas independientes a aquellas que llevan a cabo operaciones con otras empresas que no son partes relacionadas.

Las normas sobre los precios de transferencia buscan impedir que las empresas vinculadas o relacionadas manipulen, los precios bajo los cuales intercambian bienes o servicios, esto quiere decir, que los precios no estén a precios de mercado sino pautados por dichas empresas, de tal manera que acrecienten sus costos o deducciones, o reduzcan sus ingresos gravables. Este concepto es conocido internacionalmente por la mayoría de las economías del mundo como Principio Arm's Length ³ que en el marco internacional aspira a rectificar la traslación indebida de beneficios mediante los precios de transferencia de un conjunto vinculado multinacional, o sea por simulación.

- la situación no es doméstica o local, sino internacional
- El presupuesto del correctivo incorporado en el Modelo OCDE, persigue evitar las consecuencias del desplazamiento inmune de beneficios de uno a otro Estado o Estados.

La OCDE establece como características:

- Análisis de la transacción: debe establecerse respecto a un transacción identificada única, es decir, la comparación de condiciones análogas se debe realizar transacción porque están estrecha/ ligadas o se producen de manera continua, situaciones en las cuales se deben evaluar las transacciones en conjunto aplicando los métodos apropiados.
- La comparabilidad de la transacción: la operación intergrupo debe presentar características idénticas o análogas a la transacción fuera del grupo.
- El reconocimiento de las transacciones igual a como fueron estructuradas legalmente por las partes sin reemplazarla por otra.
- La característica de mercado abierto: cualquier precio prudente debe reflejar practicas comerciales corrientes.

³ Este principio, es el estándar internacional adoptado por los países miembros de la OCDE y consisten que: "Las empresas que realicen operaciones con partes relacionadas deben pactar precios por dichas operaciones, de manera similar a como lo hubieran hecho empresas no relacionadas en operaciones similares, bajo condiciones similares".

- Disponibilidad de la información por parte del contribuyente: el precio debe determinarse en base a datos e información que estén ya disponibles y accesibles para el contribuyente al momento de la transacción.

El criterio arm's length para establecer un aceptable precio de transferencia se demuestra a menudo ambiguo o no muy útil en el sentido que si es útil en el ámbito doméstico la causa reside en que las transacciones intrafirma no se dejan valorar a precio de mercado abierto porque integran o completan productos/servicios específicos. Esto permite a la multinacional manipular estos precios incrementar sus costos, adecuando los beneficios en los Estados de fiscalidad elevada "El problema a discutir entonces no es el costo sino la localización del beneficio y su deslocalización."⁴

Este principio ha sido adoptado principalmente por los países que integran la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

2.1.1 Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico

La OCDE es una institución internacional intergubernamental que reúne a los países más industrializados de economía de mercado. Los representantes de los 30 países miembros se reúnen anualmente para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y colaborar a su desarrollo y al de los países no miembros. Esta institución tiene sus raíces en 1948 en la Organización para la Cooperación Económica Europea que tuvo el objetivo de administrar el Plan Marshall para la reconstrucción europea tras la Segunda Guerra Mundial.

En 1960, cuando el Plan Marshall había cumplido su cometido, los países miembros acordaron invitar a Estados Unidos y Canadá a la creación de una organización que coordinara las políticas entre los países occidentales. La nueva organización recibió el nombre que lleva actualmente y se determinó que tuviera sede en París (Francia)⁵.

⁴ Según Tanzi, Taxation in an integrating world, Washington, 1995

⁵ Explicado en términos de la Biblioteca del Congreso nacional.

En 1979 el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE emitió un informe sobre el tema titulado “Transfer prices and Multinacional Enterprises” en el cual se afirmaba la primacía del principio del precio normal de mercado abierto sobre cualquier otro criterio utilizado para determinar el valor de bienes y servicios entre empresas conexas. Este principio fue ratificado en los informes de la OCDE sobre precios de transferencia de los años 1984 y 1995, estableciéndose que el método que más se acerca al mismo es el de Precios independientes comparables.

La OCDE es el mayor productor mundial de publicaciones en economía y asuntos sociales, con más de 500 títulos por año, además de documentos de trabajo y otros productos. Sus objetivos son promover políticas tendientes a:

- Realizar la mayor expansión posible de la economía y el empleo, y un progreso en el nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.
- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros, en vías de desarrollo económico.
- Contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria, conforme a las obligaciones internacionales.

Los compromisos de los países miembros, en tanto, son:

- Promover la utilización eficiente de sus recursos económicos.
- En el terreno científico y técnico, promover el desarrollo de sus recursos, fomentar la investigación y favorecer la formación profesional.
- Perseguir políticas diseñadas para lograr el crecimiento económico y la estabilidad financiera interna y externa, y para evitar que aparezcan situaciones que pudieran poner en peligro su economía o la de otros países.

- Continuar los esfuerzos por reducir o suprimir los obstáculos a los intercambios de bienes y de servicios y a los pagos corrientes y mantener y extender la liberalización de los movimientos de capital.

El principal requisito para ser país miembro de la OCDE es liberalizar progresivamente los movimientos de capitales y de servicios. Los países miembro se comprometen a aplicar los principios de: liberalización, no discriminación, trato nacional y trato equivalente.

El 16 Mayo del 2007, el Consejo ministerial de la OCDE decidió empezar a discutir el acceso de [Chile](#), [Estonia](#), [Israel](#), [Rusia](#), y [Eslovenia](#); como así fortalecer su cooperación con [Brasil](#), [China](#), [India](#), [Indonesia](#) y [Sudáfrica](#) a través de un incremento en sus relaciones o como miembros plenos. Otros candidatos a miembros plenos son el restante aún no incluido de la [Unión Europea](#): [Bulgaria](#), [Chipre](#), [Letonia](#), [Lituania](#), [Malta](#), y [Rumania](#).

En nuestro país se ha creado una instancia de gobierno para dar cumplimiento al instrumento de la OCDE denominado “Directrices⁶ de la OCDE para las Empresas Multinacionales y la inversión extranjera”, esto denominado El Punto Nacional de Contacto (PNC), que tiene por misión implementar los contenidos de las directrices en Chile. Dentro de sus funciones está la información y promoción de este instrumento y también conocer de casos de empresas multinacionales que no cumplan allí lo estipulado. En Chile está radicado en el departamento de la OCDE de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECOM), asesorado por un comité consultivo en el que participan representantes de otros ministerios, de organizaciones empresariales y sindicales. Aunque, en principio, la incorporación oficial de nuestro país en la OCDE sería a más tardar en el año 2009⁷, esto ocurrió en el año 2010.

⁶ Definidas por la OCDE como recomendaciones dirigidas conjuntamente por los gobiernos a las empresas multinacionales, la cual contiene principios y normas de buenas practicas conforme con las disposiciones legales aplicables. El cumplimiento de las directrices por parte de las empresas es voluntario, por lo tanto no tiene el carácter de obligatorio.

⁷ Anuncio dado a conocer el 17 de Mayo por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

2.1.2 Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT)

Este organismo tiene como misión promover y facilitar la cooperación mutua entre los países miembros y proveer un foro en tributación para el cambio de experiencias, orientado al mejoramiento de sus administraciones tributarias.

El CIAT lo conforman las administraciones tributarias de 36 países, estos son: Antillas Holandesa, Argentina, Aruba, Barbados, Bermuda, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, España, Estados Unidos, Francia, Guatemala, Haití, Honduras, Italia, Jamaica, México, Nicaragua, Países Bajos, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, República Bolivariana de Venezuela, República Checa, República Dominicana, Sudáfrica, Surinam, Trinidad y Tobago y Uruguay.

Entre los objetivos estratégicos de esta organización, se cuentan:

- Estimular la cooperación entre los países miembros para combatir la evasión, la elusión y toda otra forma de incumplimiento de las obligaciones tributarias;
- Impulsar y conducir investigaciones sobre los sistemas tributarios y administraciones tributarias, además en base a ellas adoptar directrices y formular modelos, propiciar la difusión oportuna de la información pertinente y el intercambio de ideas y experiencias, a través de eventos internacionales;
- Proveer asistencia técnica en materia tributaria para atender las necesidades e intereses manifestados por los países miembros, a través de la ejecución de actividades de cooperación técnica del propio Centro, de la coordinación del intercambio temporal de personal y/o de las solicitudes de funcionarios técnicos de otros países miembros.

2.1.3 La Doble Tributación Internacional

Es el resultado de la aplicación de impuestos similares, en dos o más Estados a un mismo contribuyente, respecto de la misma renta y por el mismo periodo de tiempo. También se puede definir como el fenómeno que se produce cada vez que los Estados aplican impuestos de similar naturaleza, respecto de un mismo hecho económico.

Existe una doble imposición internacional desde el punto de vista jurídico, cuando dos o más Estados imponen similares tributos a un mismo contribuyente por la misma base imponible y el mismo periodo tributario, de modo que el contribuyente soporta una mayor carga tributaria que la que le correspondería si estuviera sujeta a una sola jurisdicción tributaria.

Los tratados de Doble Tributación son instrumentos jurídicos internacionales suscritos entre dos Estados, que se incorporan al ordenamiento jurídico interno de cada uno de ellos y que tienen por finalidad eliminar o aminorar la doble tributación internacional que afecta o dificulta el intercambio de bienes y servicios y los movimientos de capitales, tecnologías y personas, beneficiando exclusivamente a las personas naturales o jurídicas, residentes o domiciliadas en alguno de los Estados Contratantes.

En general, estos convenios se aplican a los impuestos que gravan la renta y al patrimonio, y los procedimientos que contemplan para eliminar o aminorar la doble tributación son los siguientes:

- a) Se concede la potestad tributaria exclusiva a uno de los Estados Contratantes para gravar la renta o el patrimonio, ya sea al Estado donde la empresa tiene su domicilio o residencia o al Estado donde la renta se origina o tiene su fuente;
- b) Se concede la potestad tributaria a ambos Estados Contratantes, pero estableciendo una tasa límite con la cual el Estado de la fuente puede gravar determinadas rentas (intereses, regalías) y,
- c) Se contempla una norma en la cual los Estados Contratantes se comprometen a evitar la doble tributación, en los casos en que una renta es gravada en ambos Estados, a

través de la concesión de créditos o exenciones por los impuestos pagados en el otro Estado Contratante.

De este modo, las entidades jurídicamente distintas pero económicamente similares, como puede ser una casa matriz con su filial o su agencia; el manejo de los precios por las operaciones que realicen entre ellas puede ser atractivo como herramienta para evitar una doble imposición. Es también frecuente el utilizar como vehículo de operación Estados de menor tributación a fin de resguardar las utilidades en dichos estados, utilizando precios que no se ajustan a los de mercado.

2.2 Precios de Transferencia

Según diferentes autores se entiende por Precios de Transferencia:

- Aquel precio que se pacta y realiza entre sociedades vinculadas de un grupo empresarial multinacional, por transacciones de bienes (físicos o inmateriales) y servicios y que pueden ser diferentes a los que se hubieran pactado entre sociedades independientes⁸
- Son los valores que las empresas fijan para la transferencia de activos físicos, intangibles o servicios a empresas vinculadas internacionalmente.⁹
- Son los precios a los que una empresa transfiere bienes corporales y propiedades intangibles o suministran servicios a empresas asociadas.¹⁰
- Los Precios de Transferencia son aquellos pagos o precios que se pactan entre empresas vinculadas de un grupo económico. Los precios pactados pueden provenir de una gran diversidad de transacciones llevadas a cabo entre empresas relacionadas como por ejemplo, compraventa de materia prima, compraventa de productos terminados, prestación de servicios administrativos, servicios de asistencia técnica,

⁸ Pere Mole. Trabajo sobre Precios de transferencia del Postgrado en Derecho Tributario Internacional, Barcelona, junio de 2001

⁹ Enrique L. Scalone. "Precios de transferencia H Situación actual en Argentina H Doctrina Tributaria-marzo de 2000HTXX

¹⁰ Asesoría Técnica de la AFIP. Trabajo publicado en base a informes de la OCDE

cobro o pago de regalías, transferencia de tecnología, arrendamiento de bienes muebles e inmuebles, préstamos, compraventa de divisas, operaciones financieras en general¹¹.

Para la OCDE existe vinculación económica cuando:

- a) una empresa participa directa o indirectamente del gerenciamiento, del control o del capital de la otra; o
- b) cuando las mismas personas participan directa o indirectamente del gerenciamiento, del control o del capital de ambas empresas; y
- c) si ambas empresas estuvieran ligadas por relaciones comerciales o financieras en condiciones diferentes de las establecidas entre entes independientes (es decir, ya sea en cuanto a los precios de transferencia establecidos o a las restantes condiciones que hacen a dicha relación).

Por lo tanto, los dos elementos fundamentales que no deben faltar son:

- La existencia de vinculación entre las empresas que efectúan las operaciones.
- Entre empresas de distintos países que realicen operaciones internacionales.

2.2.1 Métodos a utilizar según la OCDE

Aquellos que se refieren a las transacciones mismas:

- **Método de Precio Comparable no Controlado (CUP)**¹², este método tiene dos maneras básicas de aplicación:
 - a. Se puede utilizar al comparar el precio cargado por la transferencia de bienes o servicios entre partes relacionadas con una transacción similar llevada a cabo con una

¹¹ Concepto según OCDE

¹² CUP por sus siglas en ingles de Comparable uncontrolled Price Method

entidad no relacionada bajo circunstancias similares. Esto se refiere que si la empresa analizada vende cierto producto a una empresa relacionada y además vende el mismo producto a una empresa no relacionada, bajo circunstancias similares, en fechas similares, entonces se pueden comparar los precios a los que dicha empresa vende el producto tanto a su parte relacionada, como a la empresa no relacionada.

Si empleáramos el principio Arm's Length, dichos precios deberían ser muy similares, en el caso en que las condiciones contractuales, pactadas con las partes relacionadas, como con las no relacionadas, no llegarán a ser diferentes en un grado tal que afecten la determinación del precio.

- b. Se puede aplicar mediante la comparación del precio pactado entre dos o más empresas relacionadas en el intercambio de producto, con un precio público competitivo. Esto quiere decir, si el producto intercambiado entre las empresas relacionadas, donde ellas determinan el precio en torno a una negociación privada, es a la vez cotizado en el mercado, donde los precios se forman por muchos agentes participantes en dicho mercado, entonces se puede establecer una comparación entre el precio pactado entre las dos partes relacionadas con el precio cotizado en fechas similares.

Si los precios son similares a los pactados entre las entidades relacionadas y los precios cotizados en un mercado competitivo, entonces dichos valores se consideraran que han sido pactados a valor de mercado. De lo contrario, si existiera alguna diferencia entre ambos precios podríamos indicar que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas relacionadas no están sobre una base de Arm's length. Ya que el precio de la transferencia controlada debe ser sustituido por el precio que se pactó en la transacción no controlada.

Una transacción no controlada se puede comparar con alguna otra transacción controlada, siempre y cuando: ninguna de las diferencias entre las transacciones que se están comparando deben afectar materialmente la calidad de la comprobación y en caso de existir dichas diferencias, se debe tomar en cuenta que se pueden realizar ajustes razonables para eliminar las diferencias entre los precios que se están comparando.

Este método es la forma más directa y confiable para saber si una empresa está o no cumpliendo con el principio de Arm's length.

Su mayor ventaja es que es el más aceptado por las legislaciones impositivas mundiales. Como contrapartida, se focaliza la comparación en los productos o servicios negociados y no en las funciones desarrolladas por las partes, por lo que en determinadas situaciones resulta de imposible aplicación.

Es inaplicable en el caso de un bien con una formula propia y con una marca que lo identifica a nivel mundial ya que no existen comparables por mas que en el mercado existan productos parecidos. A veces porque existe ausencia de datos, porque los precios recogidos no son comparables o porque no se pueden recoger los datos. Por ejemplo: en los casos de productos semiacabados o en sectores con monopolio, donde los precios comparables están distorsionados.

No es un método, por propia definición, fácil de compatibilizar con los objetivos de las empresas.

Puede demandar en muchos casos costos administrativos adicionales si existieren tantos precios intercompañías como precios a clientes. Resulta difícil la consecución de información fidedigna de competidores.

- **Método de Precio de Reventa (RPM)**¹³, se puede utilizar cuando la empresa que se está examinando compra algún producto¹⁴ a una empresa relacionada y posteriormente lo revende a una no relacionada. Lo que este método determina entonces, es el precio de adquisición de dicho producto a un tercero independiente.

Cuando una empresa controladora tienes dos empresas relacionadas, una que se dedica a la actividad de manufactura y la otra empresa a la actividad de distribución. Las transferencias de bienes entre ambas empresas, podrían ser pactadas a precios que no respondieran precisamente al valor de mercado, sino a necesidades corporativas de planeación fiscal. Dichas necesidades corporativas de planeación podrían ser alcanzadas

¹³ RPM por sus siglas en ingles Resale Price method.

¹⁴ La transacción en cuestión puede ser la adquisición de un servicio, o la contraprestación derivada de cualquier otra operación es realizada entre partes relacionadas.

mediante la manipulación de los precios transferidos entre las empresas relacionadas, especialmente si ambas empresas se encuentran en diferentes jurisdicciones fiscales.

En caso de examinar a un cliente final que no es relacionado, este método de precio de reventa establece que si la parte examinada lleva a cabo la compra de un determinado producto a una empresa relacionada (en este caso la empresa dedicada a la actividad de distribución) y a su vez, vende dicho producto una empresa no relacionada, el precio de mercado pactado en dicha operación, debe ser similar al precio con la empresa no relacionada en la actividad de reventa, menos un margen bruto adecuado que permita al revendedor (parte examinada) cubrir sus gastos de venta y administración y además obtener una utilidad apropiada. Por lo tanto, este método establece un precio de compra de mercado en la empresa examinada a la empresa relacionada (en este caso la empresa que se dedica a la actividad de manufactura), a través del precio de venta que realizaría dicha empresa a una parte no relacionada. En términos formales el método establece lo siguiente:

$$PM = PR (1-mb)$$

Donde:

PM = Precio de mercado al que deben pactar las empresas relacionadas la operación.

PR = Precio de reventa pactado entre dos empresas independientes.

$$Mb = U.B. / V.N.$$

Margen bruto, conocido también como el margen del precio de reventa.

Donde:

U.B. = Utilidad Bruta

V.N. = Ventas Netas

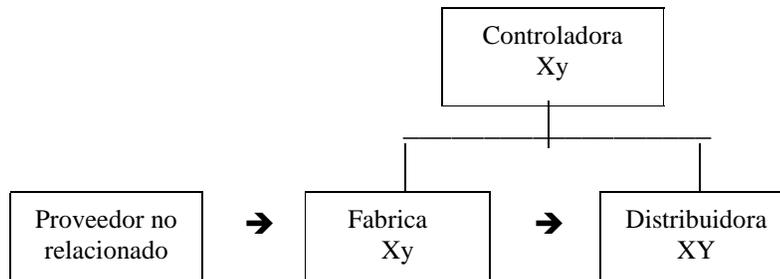
Este es el método más apropiado para las operaciones de reventa de bienes, el margen es bastante simple de determinar si no existe valor agregado relevante. Por el contrario, depende menos de las características del producto y más de la comparación de funciones llevadas a cabo por las partes.

El margen determinado es más preciso si los productos se realizan a corto plazo, de otra forma se vería afectado por otros factores como cambios en el mercado, costos, etc., pero es mucho más dificultoso si antes de la reventa los bienes sufren algún tipo de proceso adicional.

- **Método de Costo Adicionado (CPM)¹⁵**, es aplicable cuando una empresa vende un producto o presta un servicio a una empresa relacionada, utilizando componentes o insumos obtenidos de empresas no relacionadas. Es decir, se parte de los costos de fabricación, o de aquellos costos incurridos en la prestación de un servicio, entre empresas relacionadas, para luego agregar un margen de utilidad bruta que hubiera pactado entre empresas no relacionadas.

Expresado gráficamente, se aprecia la aplicación de dicho método de la siguiente forma:

Flujo de transacciones para MCA



Este método dice que el precio que la fábrica XY debe vender el producto a su parte relacionada “Distribuidora XY” a un precio suficiente para cubrir los costos y gastos involucrados en la operación¹⁶, más un margen adecuado de utilidad de mercado que hubieran pactado dos o más empresas no relacionadas. En términos formales este método establece lo siguiente:

$$PM = \text{Costo} (1+ub)$$

Donde:

¹⁵ Este método es conocido en las Guías de Precios de Transferencia de la OCDE como Cost Plus Method

¹⁶ La operación, puede ser de manufactura o de prestación de servicios.

PM = Precio de mercado

Costo = Costo de los bienes y servicios.

$$Mb = UB/CV$$

Donde:

UB = Utilidad Bruta

CV = Costo de Venta

Aquellos métodos basados en rentabilidad:

- **Método de Participación de Utilidades (MPU)**, se puede utilizar cuando dos o más operaciones llevadas a cabo entre empresas relacionadas están íntimamente ligadas, de tal manera que incluso empresas independientes que operan en condiciones de mercado, acordarían una especie de “sociedad o alianza estratégica” y posteriormente acordarían los términos de división de las utilidades entre ellas. Este método intenta eliminar el efecto de las condiciones especiales que pudieren influir en las transacciones entre partes relacionadas, mediante la determinación de las utilidades que le corresponderían a cada una de las empresas involucradas en la operación si estuvieran operando en condiciones de mercado. De ahí que el presente método primero determine la utilidad global de todas las partes relacionadas involucradas en las operaciones, para posteriormente dividir dicha utilidad global de conformidad como la hubieran dividido empresas independientes en condiciones similares. Dichas funciones, deben quedar especificadas en un análisis claro y detallado de todas las transacciones entre empresas relacionadas.

Una de las ventajas en la aplicación de este método, es que las transacciones que se buscan como comparables no tienen que ser exactamente iguales a las transacciones que se están tratando de justificar. Por lo que este método puede utilizarse cuando sea difícil encontrar transacciones idénticas realizadas en condiciones de mercado. La división de las utilidades entre las empresas relacionadas debe tener como fundamento las funciones llevadas a cabo por cada una de ellas al interior del grupo.

Asimismo, la normativa externa que se pueda encontrar de empresas independientes es de gran utilidad en el análisis de división de utilidades, primeramente para valorar los aportes de cada una de la entidades al flujo global de transacciones, y o para determinar directamente la división de utilidades entre empresas relacionadas. De esta manera, el MPU permite una mayor flexibilidad en el análisis, desde el momento en que se pueden tomar en cuenta ciertas particularidades de las transacciones llevadas a cabo entre las empresas relacionadas, que pueden no estar presentes en transacciones similares llevadas a cabo entre empresas independientes.

Otra ventaja de este método, es que se deben analizar los niveles de utilidad de todas las empresas involucradas en la transacción, y no únicamente realizar el análisis desde el punto de vista de una sola empresa, lo cual podría traer como consecuencia la realización de una análisis desde el punto de vista unilateral y dejar a las demás empresas descubiertas del estudio de precios de transferencia.

Sin embargo, la aplicación de este método también tiene algunas desventajas, la primera de ellas es que la información disponible en el mercado, puede estar menos relacionada con las transacciones llevadas a cabo entre empresas relacionadas, la cual sería más fácil de conseguir tal vez, mediante la aplicación de alguno de los métodos anteriormente descritos.

Una segunda desventaja de la aplicación del presente método consiste en el hecho de que como se debe utilizar información de empresas relacionadas que frecuentemente están localizadas en otras jurisdicciones fiscales, no siempre es seguro que se pueda tener acceso a la información de dichas empresas.

- **Método Residual de atrición de Utilidades (MRPU)**, este método es similar al MPU, con la diferencia de que este método es aplicable para aquellas empresas que utilizan intangibles significativos en la operación. En los demás lineamientos expuestos para el MPU son aplicables para este método. Dado que pueden existir operaciones entre partes relacionadas en las que esté involucrado el uso de algún intangible significativo, este método establece los lineamientos necesarios para obtener una utilidad de mercado entre partes relacionadas.

Al aplicar este método, en primer lugar debe determinarse la utilidad mínima a distribuirse entre las empresas relacionadas, basado en las funciones que cada una de las empresas lleva a cabo, y tomando como referencia las utilidades que hubieran obtenido empresas comparables, bajo circunstancia similares, que estén operando en condiciones de mercado. Posteriormente, la utilidad residual debe distribuirse entre todas las partes involucradas en la operación tomando en cuenta los intangibles significativos aportados por cada una de ellas, de manera similar a como lo hubieran hecho empresas independientes operando en condiciones de mercado.

▪ **Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (MMTUO).**

Frecuentemente, las empresas realizan una gran cantidad de actividades con sus partes relacionadas, es decir normalmente las empresas relacionadas realizan más de una operación controlada entre ellas, tales como compraventa de materias primas, pagos de regalías, etc. En estos casos, podría ser difícil determinar si una empresa está o no operando a valores de mercado con sus partes relacionadas, debido a que resulta complicado y costoso realizar el análisis de las transacciones en forma separada.

Por esta razón, la OCDE ha establecido una metodología que permite probar si una empresa está operando a valores de mercado, a través de la utilidad de operación global de la empresa. Esto consiste en comparar la utilidad de la operación que esté obteniendo la empresa, con la utilidad de operación que obtengan empresas similares, que no lleven a cabo transacciones con partes relacionadas. Por lo tanto, en este método, si la utilidad de operación global de una empresa está operada a valores de mercado, es decir, si ésta se encuentra dentro de un rango de utilidades de mercado, entonces se puede concluir, por inferencia, que los precios y montos de contraprestaciones que dieron origen a dicho margen de operaciones, también se encuentra a precios de mercado.

Algunas ventajas de este método, es que requiere parámetros de comparabilidad menos exigentes que aquellos métodos que están basados en el análisis directo de los precios de los productos.

Para saber además, si una empresa está operando a valores de mercado, es necesario medirlo a través de algún indicador de utilidad o de alguna razón financiera. Los

indicadores o razones financieras que más se utilizan para llevar a cabo la comparación con las empresas independientes, son las siguientes:

- a. Margen Bruto (MG): esta razón financiera que está definida por la división entre la utilidad bruta de una empresa con respecto a sus ventas netas, se usa comúnmente para el análisis de las actividades de distribución, ya que representa el retorno sobre el costo de las ventas.

$$MG = UB/VN$$

Donde:

UB = utilidad Bruta

VN = Ventas Netas

- b. Margen de Operación (MO): el margen de operación está definido como la razón entre la utilidad de operación¹⁷ y las ventas netas de una empresa. El margen de operación, se utiliza para empresas que se dedican a las actividades de manufactura, y para aquellas que se dedican a las actividades de distribución, cuando dichas empresas tienen además erogaciones con partes relacionadas que se reflejan en la partida de gastos de los estados financieros.

$$MO = UO/VN$$

Donde:

MO = Margen de operación.

UO = Utilidad de Operación.

VN = Ventas Netas.

- c. Margen de Costo Adicionado Neto (MCAN): está definido como la razón de la utilidad de operación de una empresa, sobre la suma de sus costos y gastos. Esta razón financiera se utiliza en empresas dedicadas a las actividades de prestación de

¹⁷ A su vez la utilidad de operación de una empresa está definida como el nivel de ventas netas, menos el costo de ventas, menos los gastos de administración y ventas.

servicios, a la prestación de servicios de ensamblaje y a las actividades de manufactura cuando éstas deben medir una proporción de las utilidades sobre costos y gastos.

$$\text{MCAN} = \text{UO} / \text{C} + \text{G}$$

Donde:

UO = Utilidad de Operación.

C = Costo de Ventas.

G = Gastos de Administración y Ventas

- d. Retorno sobre Activos (ROA): está definido como la razón de la utilidad de operación entre el nivel de activos utilizados en las actividades de las empresas. Esta razón financiera se utiliza cuando la empresa examinada está dedicada a actividades de arrendamiento, o cuando es claro que la empresa obtiene sus retornos fundamentalmente del uso de sus activos.

$$\text{ROA} = \text{UO} / \text{Prom. Activos}$$

Donde:

UO = Utilidad de Operación

Prom. Activos = total activos operados menos efectivo e inversiones temporales.

- e. Berry Ratio, está definido como la razón entre el margen bruto sobre el nivel total de gastos de operación y ventas. Esta razón financiera se utiliza en los estudios de precios de transferencia para el análisis de empresas que actúan como comercializadoras, corredores.

$$\text{Berry} = \text{MB} / \text{TGA}$$

Donde:

TGA = Total de Gastos Administrativos = Gastos de Administración y ventas más depreciación y amortización

2.2.2 Objetivos perseguidos con los Precios de Transferencia

- Movimiento internacional de fondos: permiten que las empresas multinacionales trasladen fondos de un país a otro utilizando precios más altos o más bajos en función de su interés. Así, frente a restricciones de repatriación de utilidades de una filial, elevados precios de venta de los productos vendidos a dicha filial pueden ayudar a eludir las mismas.

- Penetración en nuevos mercados o reducción de la competencia

- Reducción de pago de aranceles o aprovechamiento de subsidios a la exportación.

- Minimización de los riesgos frente a fluctuaciones de los tipos de cambio: desviando beneficios de países con moneda débil a otros con moneda fuerte

- Disminución del impuesto a las rentas de las sociedades: mediante la planificación fiscal internacional a través de la cual las empresas multinacionales persiguen el objetivo de reducir la carga impositiva global del grupo.

2.2.3 Motivos Tributarios para Los Precios de Transferencias

Los mismos implican la localización de actividades o establecimientos de empresas vinculadas a fin de transferir las bases imponibles de los impuestos a estados con menor fiscalidad, reduciendo la carga tributaria o bien difiriendo el pago de impuestos. Es decir, que el objetivo perseguido es que las utilidades globales del grupo soporten en su conjunto la menor carga tributaria posible. Se trata por lo tanto que las mayores utilidades se localicen en donde se afecta menos impositivamente el beneficio.

Los tipos de transacciones que pueden ser llevadas a cabo entre las empresas de un grupo multinacional consisten por ejemplo en:

- Ventas o cesión del uso de todo tipo de tangibles
- Transferencia o cesión del uso de bienes intangibles
- Préstamos o adelantos

- Prestaciones de servicios de asistencia técnica, de servicios centralizados administrativos, de propaganda, de investigación, etc.

Las transacciones entre matriz y subsidiarias, o entre estas últimas, pueden facturarse a precios artificialmente bajos o altos, según le indique la conveniencia, para reasignar ingresos y gastos entre diversas entidades que componen el grupo. Esto puede suceder, especialmente en el caso de las empresas multinacionales, que llevan a cabo numerosas transacciones entre la matriz y sus subsidiarias, y entre subsidiarias ubicadas en diferentes países.

Algún precio debe asignarse en los registros a esas transacciones, pero desde el momento en que ellas no se verifican en un mercado abierto, los niveles de precio imputados pueden utilizarse para evadir el pago de impuestos. Por ejemplo, puede ser muy atractivo para una sociedad domiciliada en un país de altos impuestos, adquirir sus insumos a un precio artificialmente alto de una empresa del mismo grupo ubicada en un país de bajos impuestos, y así reasignará los beneficios entre países reduciendo la tributación que deberá recaer sobre esos beneficios.

A veces, los bienes y servicios involucrados en las transacciones son tan especiales que no existe una pauta precisa sobre el precio normal para ese tipo de transacciones. No necesariamente los precios de transferencia establecidos entre empresas asociadas, constituyen una práctica defraudatoria cuando no se ajusten a los que corresponderían a transacciones similares entre empresas cinco independientes.

En ciertas oportunidades la intención puede ser la de evadir impuestos, pero en otras, ello puede deberse a dificultades para estimar los precios debido a la inexistencia de transacciones de similar naturaleza en el mercado abierto, o simplemente pueden haber decidido fijar precios a las transacciones intra-grupo diferentes a los practicados entre operadores independientes, en razón de una determinada política de comercialización para penetrar en un nuevo mercado.

Como primer factor que influye en la utilización de los precios de transferencia como medio de dislocar beneficios en forma encubierta en el ámbito internacional, se coloca la existencia de marcadas diferencias entre diversos países en el nivel de tributación,

particularmente en lo que se refiere al impuesto a las rentas. Se trata de transferir utilidades de países de altos impuestos hacia países con bajos impuestos, de forma que se reduzca la carga tributaria global sobre la renta de un grupo multinacional de empresas.

Hay que tener en cuenta que pueden incidir otros factores, que no son de naturaleza tributaria, en la salida encubierta de beneficios a través de precios de transferencia.

Entre los factores de naturaleza no tributaria, la experiencia indica que los más manifiestos son las restricciones a las salidas de divisas y los controles del tipo de cambio desfavorables sobre las remesas al o del exterior. De existir tales estricciones o controles, la transferencia encubierta de beneficios o la no intención de éstos, a través de la no manipulación de los precios consignados en las restricciones internacionales, constituirá una forma de evadirla.

2.3 Normativa chilena

Legislación Vigente

La ley de Renta se refiere a los Precios de Transferencia en el Artículo 38 y Circular N° 3, 57 de 1998 y N° 72 de 2002.

Precios cobrados

Cuando los precios que la agencia o sucursal cobre a su casa matriz o a otra agencia o empresa relacionada de la casa matriz, no se ajusten a los valores que por operaciones similares se cobren entre empresas independientes, la Dirección Regional podrá impugnarlos fundadamente, tomando como base de referencia para dichos precios una rentabilidad razonable a las características de la operación, o bien los costos de producción más un margen razonable de utilidad¹⁸.

Precios pagados

¹⁸ Artículo n° 38, párrafo tercero de la Ley de Renta

Se aplicara igual norma respecto de precios pagados o adeudados por bienes o servicios provistos por la casa matriz, sus agencias o empresas relacionadas, cuando dichos precios no se ajusten a los precios normales de mercado entre partes no relacionadas, pudiendo considerarse, además, los precios de reventa a terceros de bienes adquiridos de una empresa asociada, menos el margen de utilidad observado en operaciones similares con o entre empresas independientes¹⁹.

Objeción de Precios

De acuerdo a la normativa, el SII puede objetar los precios de transferencia, tanto para los negocios que realizan las casas matrices con sus agencias o sucursales y viceversa, como también cuando entre las partes existen relaciones tales como:

- a. Empresa constituida en el extranjero que participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile, o viceversa.
- b. Cuando las mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile y en una empresa constituida en el extranjero.
- c. Empresas que pacten contratos de exclusividad, acuerdos de actuación conjunta, tratamientos preferenciales, dependencia financiera o económica, o depósitos de confianza.
- d. Cuando las operaciones se realicen con empresas que se encuentren constituidas en un país o territorio incorporado que se determine como paraíso tributario según la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico²⁰.

Precios entre operadores independientes

¹⁹ Artículo n° 38, párrafo tercero de la Ley de Renta

²⁰ N° 2 del artículo 41 D “paraísos tributarios”

Cuando los precios que se transen entre operadores independientes no se ajusten a los valores normales de mercado, la Dirección Regional podrá impugnar fundadamente los precios, considerando los valores que en el mercado tengan los productos o servicios respectivos. Para este efecto, la Dirección Regional podrá hacer uso de los métodos establecidos en el inciso tercero del artículo. Para los efectos de la aplicación de dichos métodos, se entenderá que los operadores que efectúen estas transacciones son relacionados²¹.

Determinación de Renta afecta

La renta de fuente chilena de las agencias, sucursales u otras formas de establecimiento permanentes de empresas extranjeras que operan en Chile, se determinara sobre la base de los resultados reales obtenidos en su gestión en el país.

Cuando los elementos contables de estas empresas no permitan establecer tales resultados, la Dirección Regional podrá determinar la renta afecta aplicando a los ingresos brutos de la agencia la proporción que guarden entre si la renta líquida total de la casa matriz y los ingresos brutos de ésta determinados todos estos rubros conforme a las normas de la Ley de Renta. Podrá, también, fijar la renta afecta, aplicando al activo de la agencia, la proporción existente entre la renta líquida total de la casa matriz y el activo total de ésta²².

Empresas relacionadas

- Relación vertical: Participación directa o indirecta en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile, o viceversa

- Relación Horizontal: Las mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile y en una empresa establecida en el extranjero.

Presunción de Empresas Relacionadas

²¹ Artículo N° 38, párrafo cuarto de la Ley de Renta

²² Artículo N° 38, párrafo primero y segundo de la Ley de Renta

- Empresas que pacten contratos de exclusividad, acuerdos de actuación conjunta, tratamientos preferenciales, dependencia financiera o económica, o depósitos de confianza.
- Cuando las operaciones se hagan con empresas que se encuentren constituidas en un país o territorio incorporado en la lista emitida por el Ministerio de Hacienda.

Criterios de Comparabilidad

- Existencia de Operaciones internacionales con Independientes
- Pertenencia al mismo sector económico de la empresa fiscalizada
- Empresas comparables en cuanto a los ingresos, activos, productos, mercados y riesgos

Métodos a Aplicar

Cuando no se ajusten a los precios normales de mercado entre partes no relacionadas para precios que se paguen o adeuden a la casa matriz o a relacionadas

- Precios de reventa a 3ros de bienes adquiridos de relacionadas, menos el margen de utilidad observado en operaciones similares con empresas independientes.
- Una rentabilidad razonable a las características de la operación
- Los costos de producción más un margen razonable de utilidad

Cuando no se ajusten a los valores que por operaciones similares se cobren entre empresas independientes

- Una rentabilidad razonable a las características de la operación
- Los costos de producción más un margen razonable de utilidad

En el caso en que la agencia no realice igual tipo de operaciones con empresas independientes se basará en la información de los valores respectivos que existan en el

mercado internacional en relación a los mismos productos o servicios según informe de Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), Banco Central de Chile (BCCH) u otros organismos.

Facultad del Director Regional

La Dirección Regional podrá rechazar fundadamente como gasto necesario para producir la renta, el exceso que determine por las cantidades adeudadas o pagadas por concepto de intereses, comisiones y cualquier otro pago que provenga de operaciones crediticias o financieras celebradas con la casa matriz u otra agencia de la misma, o con una institución financiera en la cual tenga participación de a lo menos un 10% del capital la casa matriz.

En el caso que bancos extranjeros operen en Chile con establecimiento permanente, se podrá rechazar como gasto necesario para producir la renta el exceso que determine por las cantidades pagadas o adeudadas a sus casas matrices por concepto de intereses, comisiones y cualquier otro pago que provenga de operaciones financieras cuando los montos de estas cantidades no guarden relación con las que se cobran habitualmente en situaciones similares, conforme a los antecedentes que proporcione el Banco Central de Chile y la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

Proceso de Liquidación

- Si las diferencias de precios de transferencias determinadas a partir de la utilización de métodos de ajustes conllevan una diferencia de impuestos, estas son liquidadas.
- El proceso de liquidación no modifica los precios utilizados, las condiciones de las operaciones, los documentos utilizados o el registro contable de las operaciones.
- El proceso solo implica determinar una Renta Líquida Imponible que sea consistente con los precios utilizados entre partes independientes

Registros y Documentación

La empresa chilena debe llevar un registro con la individualización de las empresas relacionadas con que realice operaciones o tenga participación. Debe mantener dicho registro como la documentación que dé cuenta de dichas operaciones a disposición del Servicio de Impuestos Internos para cuando éste lo requiera²³.

Obligación de informar todas las operaciones

- Realizadas con personas o entidades relacionadas.
- Realizadas con personas o entidades no relacionadas.

Principales Datos a informar

- Tipo de relación.
- Tipo de operación.
- Método utilizado.
- Montos.
- Margen de utilidad o pérdida.

Etapas del Proceso de Fiscalización de Precios de Transferencia

1. Solicitud de Información.

- Listado de entidades relacionadas.
- Detalle de compras (importaciones) y ventas (exportaciones), o bien, de las operaciones sujetas a revisión.
- Detalle de Servicios e Intangibles.
- Descripción de las actividades que desarrolla la empresa en nuestro país y organigrama corporativo.
- Estado de resultado financiero que muestre utilidades brutas y netas por unidad de negocio.
- Política para la determinación de precios

2. Etapa de Selección

²³ Artículo N° 38, párrafo séptimo de la Ley de Renta

Se determina si un caso es susceptible a ser fiscalizado por Precios de Transferencia. Para eso debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- Existencia de Operaciones con Entidades relacionadas domiciliadas en el exterior.
- Existencia de operaciones con Paraísos Tributarios.
- Análisis de Montos involucrados en Operaciones con el Exterior.
- Análisis de Operaciones Comerciales, Servicios e Intangibles.
- Comportamiento Tributario.

Comportamiento Tributario

- Renta Líquida Imponible: Se analiza si contribuyente tiene utilidades o pérdidas, si el comportamiento está de acuerdo a la industria, utilidades o pérdidas se explican por operaciones con empresas relacionadas domiciliadas en el exterior.
- Análisis de Declaraciones del contribuyente: Retiros y Dividendos, Pagos de Servicios y Regalías al Exterior, Inversiones de carácter en el Exterior, Agencias o Establecimientos Permanentes en el Exterior, Endeudamiento de fuente extranjera, Declaraciones de Ingresos y Salidas Aduaneras.

Criterios de Selección de Comparables:

- Existencia de Operaciones internacionales con Independientes.
- Pertenencia al mismo sector económico de la empresa fiscalizada.
- Empresas comparables en cuanto a los ingresos, activos, productos, mercados y riesgos.

Con la información solicitada se analizan además los márgenes de utilidad.

3. Etapa de Planificación Operativa

Cronograma de actividades

- Período de Estudio Previo.
- Reuniones con el contribuyente.
- Verificación de información.
- Procesamiento de información.
- Visitas a Terreno.
- Análisis de Comparabilidad.
- Determinación de Diferencias.
- Citación y Liquidación

Capacitación y Estudio

- Necesidades de Capacitación para temas específicos, cuando se necesiten conocimientos especializados acerca del negocio analizado.
- Fuentes de Información accesibles.

Requerimientos Informáticos

- Dimensionar el volumen de Información a manejar.
- Determinar el tipo de equipamiento necesario (Hardware) para el procesamiento de la información.
- Determinar el tipo de programa necesario (Software).

4. Etapa Estudio del Sector Económico

Antecedentes Generales

- Descripción de la industria o negocio.
- Antecedentes generales del negocio, por ejemplo: Etapa de desarrollo de la industria, Tasa de crecimiento, Ubicación geográfica.
- Evolución histórica de la industria.
- Otros elementos que se consideren relevantes para el análisis del negocio.

Productos

- Descripción de los bienes y/o servicios de la industria
- Análisis de características específicas del producto
- Productos: Materias Primas, Productos Intermedios, Productos terminados.
- Existencia de tecnologías asociadas al desarrollo del producto.
- Existencia de productos sustitutos.

Competidores

- Identificar los competidores del mercado.
- Montos de ventas, volúmenes, etc.
- Potenciales diferencias entre los competidores: Tecnologías utilizadas y Servicios al cliente.

Proveedores

- Identificar los insumos de producción.
- Identificar las principales empresas proveedoras de productos y servicios.
- Relevancia en la estructura de costos de producción.
- Existe integración entre los proveedores y empresas productoras

Clientes

- Principales mercados (Países) a los que se vende.
- Principales productos que son vendidos.
- Forma de venta del producto, por ejemplo, mercado abierto, entre otras modalidades de venta.

Organismos y Asociaciones

- Entidades reguladoras de la industria: Legislación asociada a la Industria y Restricciones Medio Ambientales.
- Entidades de apoyo y fomento.
- Asociaciones Gremiales

5. Etapa de Procesamiento

Selección del Método

Métodos

Según las características de la operación se pueden aplicar tres métodos de Precios de Transferencia: Costo más un Margen Razonable, Precio de Reventa ó Rentabilidad Razonable.

Análisis de Comparabilidad

- Cuestionario de Comparabilidad.
- Análisis Funcional: Funciones, Activos, Riesgos.
- Determinación de Diferencias de Comparabilidad.
- Ajustes de Comparabilidad: Cuentas por Pagar o Cobrar y Propiedad de los Activos, entre otros.

Aplicación de Método Estadístico

- Analizar y evaluar el método estadístico que se ajuste mejor a la información recibida.
- Aplicación del Método Estadístico.

Análisis Estadístico

- Se utiliza una base de operaciones independientes que cumplan criterios de comparabilidad.
- Se integran las operaciones fiscalizadas dentro de la base independiente.
- Se realiza un análisis intercuartílico para determinar la existencia de diferencias.

- Se realizan los ajustes a la mediana en las operaciones entre relacionados que se encuentren en el 1er Cuartil (Cuartil de Rechazo)

Evaluación de Diferencias

- Si las diferencias de precios de transferencias determinadas a partir de la utilización de métodos de ajustes conllevan una diferencia de impuestos, estas son liquidadas.
- El proceso de liquidación no modifica los precios utilizados, las condiciones de las operaciones, los documentos utilizados o el registro contable de las operaciones.
- El proceso solo implica determinar una Renta Líquida Imponible que sea consistente con los precios utilizados entre partes independientes.

2.4 Colombia

Legislación Vigente

Estatuto tributario Capítulo XI, Ley 863 año 2003, Decretos 4345 y 4349 año 2005

Determinación de la renta afecta para Operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas²⁴

Los contribuyentes del impuesto sobre la renta, que celebren operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas, están obligados a determinar, para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, sus ingresos ordinarios y extraordinarios y sus costos y deducciones, considerando para esas operaciones los precios y márgenes de utilidad que se hubieran utilizado en operaciones comparables con o entre partes independientes.

La administración tributaria, en desarrollo de sus facultades de verificación y control, podrá determinar los ingresos ordinarios y extraordinarios y los costos y deducciones de

²⁴ Artículo 260-1 Estatuto Tributario, modificado por la Ley 863 de 2004 artículo 41.

las operaciones realizadas por contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios con vinculados económicos o partes relacionadas, mediante la determinación del precio o margen de utilidad a partir de precios y márgenes de utilidad en operaciones comparables con o entre partes no vinculadas económicamente, en Colombia o en el exterior.

Se aplicará igualmente para la determinación de los activos y pasivos entre vinculados económicos o partes relacionadas. Así mismo, las disposiciones sobre precios de transferencia, sólo serán aplicables a las operaciones que se realicen con vinculados económicos o partes relacionadas del exterior

Método para determinar el precio o margen de utilidad en las operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas²⁵

El precio o margen de utilidad en las operaciones celebradas entre vinculados económicos o partes relacionadas se podrá determinar por la aplicación de cualquiera de los siguientes métodos, para lo cual deberá tenerse en cuenta cuál resulta más apropiado de acuerdo con las características de las transacciones analizadas:

1. Precio comparable no controlado. El método de precio comparable no controlado consiste en considerar el precio de bienes o servicios que se hubiera pactado entre partes independientes en operaciones comparables.
2. Precio de reventa. El método de precio de reventa consiste en determinar el precio de adquisición de un bien o de prestación de un servicio entre vinculados económicos o partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa del bien o del servicio, a partes independientes, por el resultado de disminuir, de la unidad, el porcentaje de utilidad bruta obtenido entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de este inciso, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.
3. Costo adicionado. El método de costo adicionado consiste en multiplicar el costo de bienes o servicios por el resultado de sumar a la unidad el porcentaje de utilidad bruta

²⁵ Artículo 260-2 Estatuto Tributario, adicionado por la Ley 788 de 2002 artículo 28.

obtenido entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de este numeral, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas netas.

4. Partición de utilidades. El método de partición de utilidades consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por vinculados económicos o partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, de acuerdo con los siguientes principios:

- a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida en la operación por cada una de los vinculados económicos o partes relacionadas.

- b) La utilidad de operación global se asignará a cada uno de los vinculados económicos o partes relacionadas, considerando, entre otros, el volumen de activos, costos y gastos de cada uno de los vinculados económicos, con respecto a las operaciones entre dichas partes.

5. Residual de partición de utilidades. El método residual de partición de utilidades consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por vinculados económicos o partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada entre partes independientes, de conformidad con las siguientes reglas:

- a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida en la operación por cada uno de los vinculados económicos o partes relacionadas.

- b) La utilidad de operación global se asignará de acuerdo con los siguientes parámetros:

1. Se determinará la utilidad mínima que corresponda, en su caso, a cada una de los vinculados económicos o partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los métodos, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos.

2. Se determinará la utilidad residual, la cual se obtendrá disminuyendo la utilidad mínima a que se refiere 1., de la utilidad de operación global. Esta utilidad residual se distribuirá entre los vinculados económicos involucrados o partes relacionadas en la operación tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada uno de ellos, en la proporción en que hubiera sido distribuida entre partes independientes en operaciones comparables.

6. Márgenes transaccionales de utilidad de operación. El método de márgenes transaccionales de utilidad de operación consiste en determinar, en transacciones entre vinculados económicos o partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

Los ingresos, costos, utilidad bruta, ventas netas, gastos, utilidad de operación, activos y pasivos, se determinarán con base en los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia.

De la aplicación de cualquiera de los métodos señalados, se podrá obtener un rango de precios o de márgenes de utilidad cuando existan dos o más operaciones comparables. Estos rangos se ajustarán mediante la aplicación de métodos estadísticos, en particular el rango intercuartil que consagra la ciencia económica. Si los precios o márgenes de utilidad del contribuyente se encuentran dentro de estos rangos, se considerarán ajustados a los precios o márgenes de operaciones entre partes independientes.

En caso de que el contribuyente se encuentre fuera del rango ajustado, se considerará que el precio o margen de utilidad en operaciones entre partes independientes es la mediana de dicho rango.

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá celebrar acuerdos con contribuyentes del impuesto sobre la renta, nacionales o extranjeros, mediante los cuales se determine el precio o margen de utilidad de las diferentes operaciones que

realicen con sus vinculados económicos o partes relacionadas, en los términos que establezca el correspondiente reglamento.

La determinación de los precios mediante acuerdo se hará con base en los métodos y criterios de que trata el Estatuto Tributario y podrá surtir efectos en el período gravable en que se solicite, en el período gravable inmediatamente anterior y hasta por los tres períodos gravables siguientes a aquel en que se solicite. Los acuerdos se aplicarán sin perjuicio de las facultades de fiscalización de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Rango Intercuartil ²⁶

Para efectos del ajuste del rango de precios o de márgenes de utilidad, cuando el contribuyente opte por la aplicación del método estadístico del rango intercuartil deberá aplicar la siguiente metodología:

- a) Ordenar los precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad en forma ascendente de acuerdo con su valor;
- b) Asignar a cada uno de los precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad, un número entero secuencial, iniciando con la unidad y terminando con el número total de elementos que integran la muestra;
- c) Obtener la mediana adicionando la unidad al número total de elementos que integran la muestra de precios, montos de contraprestación ó márgenes de utilidad y dividiendo el resultado entre dos;
- d) Determinar el valor de la mediana ubicando el precio o margen de utilidad correspondiente al número entero del resultado obtenido en c).

Cuando la mediana sea un número formado por entero y decimales, el valor de la mediana se deberá determinar de la siguiente manera:

²⁶ Artículo 9 del Decreto N° 4349 del 2004, hace referencia a artículo 260-2 párrafo segundo.

1. Obtener la diferencia entre el precio, monto de contraprestación o margen de utilidad a que se refiere este literal, tomando como referencia el número entero de la mediana calculada de la forma prevista en el literal c), y el precio o margen de utilidad inmediato superior, considerando en ambos casos su valor.

2. Multiplicar el resultado obtenido en el numeral anterior por el número decimal correspondiente a la mediana y adicionarle el valor del precio, monto de contraprestación o margen de utilidad que corresponda al número entero de la mediana prevista en el literal c);

e) Obtener el percentil vigésimo quinto, mediante la suma de la unidad a la mediana y la división del resultado entre 2. Para efectos de este literal se tomará como mediana el resultado a que hace referencia el literal c);

f) Determinar el límite inferior del rango ubicando el valor del precio, monto de contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del percentil vigésimo quinto.

Cuando el percentil vigésimo quinto sea un número formado por entero y decimales, el límite inferior del rango deberá determinarse de la siguiente manera:

1. Obtener la diferencia entre el precio, monto de contraprestación o margen de utilidad a que se refiere este literal, tomando como referencia el número entero del percentil vigésimo quinto calculado de la forma prevista en el literal e), y el precio o margen de utilidad inmediato superior, considerando para ambos casos su valor.

2. Multiplicar el resultado obtenido en el numeral anterior por el número decimal del percentil vigésimo quinto y adicionarle el valor del precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad que corresponda al número entero del percentil vigésimo quinto previsto en el literal e).

g) Obtener el percentil septuagésimo quinto, mediante la resta de la unidad a la mediana a que hace referencia el literal c), sumándole al resultado el percentil vigésimo quinto obtenido en el literal e);

h) Determinar el límite superior del rango ubicando el valor del precio, monto de contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del percentil septuagésimo quinto.

Cuando el percentil septuagésimo quinto sea un número formado por entero y decimales, el límite superior del rango deberá determinarse de la siguiente manera:

1. Obtener la diferencia entre el precio, monto de contraprestación o margen de utilidad a que se refiere el primer inciso de este literal, tomando como referencia el número entero del septuagésimo quinto calculado de la forma prevista en el literal g), y el precio o margen de utilidad inmediato superior, considerando para ambos casos su valor.

2. Multiplicar el resultado obtenido conforme al numeral anterior por el número decimal del percentil septuagésimo quinto y adicionarle el valor del precio, monto de contraprestación o margen de utilidad que corresponda al número entero del percentil septuagésimo quinto previsto en el literal g).

Acuerdos Anticipados de precios ²⁷

Se entiende por Acuerdo Anticipado de Precios (APA) el suscrito entre la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y el contribuyente que lo solicite, en el que se determina, para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, un conjunto de criterios y una metodología para la fijación de los precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad aplicables durante determinados períodos fiscales a las operaciones que se realicen con vinculados económicos o partes relacionadas del exterior.

Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios que realicen operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas del exterior, podrán solicitar por escrito dentro de los tres primeros meses del año gravable a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, la celebración de un Acuerdo Anticipado de Precios. La solicitud deberá ser suscrita por el contribuyente que realice las operaciones objeto del mismo y deberá presentarse ante el Director General de Impuestos y Aduanas Nacionales o su delegado.

²⁷ Artículo 260-9 del Estatuto Tributario, adicionado por Capítulo IV, Artículo 10 del decreto N° 4349 del 2004

La solicitud de un Acuerdo Anticipado de Precios, deberá contener la siguiente información:

a) Nombre o razón social, número de identificación tributaria, país de residencia, domicilio y dirección del contribuyente y del(los) vinculado(s) económico(s) o parte(s) relacionada(s) del exterior, cubierto(s) por el Acuerdo que se solicita;

b) Descripción general de la actividad económica principal y de las actividades accesorias que desarrollan el solicitante y su(s) vinculado(s) económico(s) domiciliado(s) o residentes(s) en el exterior con el(los) cual(es) se celebren operaciones que hayan sido incluidas como objeto del Acuerdo. Estructura organizacional nacional e internacional, composición del capital social y principales acuerdos celebrados por los vinculados intervinientes en la operación con incidencia en los estados financieros;

c) Descripción del contenido del Acuerdo que se pretende formular, relacionando cada uno de los tipos de operación que serán cubiertos, con indicación de la moneda en que se prevé realizar las operaciones.

d) Descripción y justificación de los supuestos fundamentales del Acuerdo, tomando en consideración, y en lo pertinente al caso específico, entre otras, las siguientes hipótesis fundamentales:

1. La legislación tributaria colombiana y las disposiciones de los convenios internacionales si los hubiere, suscritos por Colombia con el país o los países en donde el (los) vinculado(s) económico(s) o parte(s) relacionada(s) tenga(n) residencia o domicilio.

2. Aranceles, derechos de aduanas, restricciones a la importación y demás regulaciones gubernamentales en materia de comercio exterior.

3. Condiciones económicas, cuota y condiciones del mercado, volumen de ventas y precio de venta final.

4. Naturaleza de las funciones, los activos utilizados y los riesgos incurridos por las empresas que participan en las operaciones cubiertas por el acuerdo.

5. Tasa de cambio, tasa de interés y clasificación crediticia.

6. Estructura de capital y administración.

7. Contabilidad financiera y clasificación de los ingresos, costos y gastos, activos y pasivos.

8. Las empresas que operarán en países distintos a Colombia y la forma jurídica que tomarán sus operaciones.

e) Explicación detallada de la metodología de precios de transferencia propuesta, ilustrando su aplicación en los tres últimos ejercicios fiscales. Cuando por razones objetivas comprobables no exista información histórica para esta aplicación, se deberá presentar la aplicación de la metodología con base en cifras estimadas.

A la solicitud del Acuerdo Anticipado de Precios deberá anexarse la información relacionada en el artículo 7 de este decreto y la que se señala a continuación:

a) Información genérica respecto de este tipo de acuerdos, convenios o propuestas de valoración aprobadas o en trámite ante administraciones tributarias de otros Estados;

b) Identificación genérica de otros tipos de operación realizados entre las entidades vinculadas o partes relacionadas que no serán cobijados por el acuerdo, con una breve explicación de los motivos por los cuales no se incluyen

La documentación e información presentada para la suscripción de los Acuerdos Anticipados de Precios únicamente tendrá efectos en relación con ese procedimiento y será exclusivamente utilizada respecto del mismo, salvo cuando el acuerdo sea revocado o cancelado por incumplimiento.

Los funcionarios de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales que intervengan en ese procedimiento, deberán guardar la reserva legal contemplada en el Estatuto Tributario.

La Aceptación o rechazo de la solicitud de Acuerdo Anticipado de Precios, presentada la solicitud de Acuerdo Anticipado de Precios, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales dentro del término de los nueve meses, efectuará los análisis a que haya lugar y solicitará y recibirá las modificaciones y aclaraciones pertinentes para aceptar o rechazar dicha solicitud.

En el evento de que la solicitud sea rechazada, procederá dentro de los quince días siguientes a su notificación, el recurso de reposición. La Administración Tributaria tendrá un término de dos meses, contados a partir de su interposición para resolver el recurso.

El Acuerdo Anticipado de Precios podrá surtir efectos en el período gravable en que se solicite y hasta por los tres períodos gravables siguientes, según lo convenido entre las partes. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales aceptará los valores declarados correspondientes a las operaciones realizadas entre vinculados económicos o partes relacionadas, cuando reflejen la realidad económica y la correcta aplicación del Acuerdo.

El Acuerdo Anticipado de Precios contendrá como mínimo:

- a) Lugar y fecha de suscripción;
- b) Identificación del contribuyente que lo suscribe;
- c) Motivos por los cuales la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales aprueba la propuesta;
- d) Obligaciones del solicitante derivadas de la aplicación del Acuerdo;
- e) Los supuestos fundamentales del Acuerdo que sustentan la metodología aplicada;
- f) Descripción de cada uno de los tipos de operación a los que se refiere el Acuerdo;

- g) Moneda o monedas en que se realizan las operaciones;
- h) Metodología adoptada para la determinación de los precios de transferencia para las operaciones que cobija;
- i) Períodos gravables en los que surte efectos el Acuerdo;
- j) Las pautas que permitan determinar con antelación una divergencia razonable en los supuestos establecidos;
- k) Causales que dan lugar a su cancelación o terminación;
- l) Firma de las partes intervinientes.

Cuando se presenten variaciones significativas de los supuestos considerados en el momento de la suscripción del Acuerdo, el mismo podrá ser modificado para adecuarlo a las nuevas circunstancias, a iniciativa del contribuyente o de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Se entenderá como variaciones significativas las derivadas de cualquier hecho o circunstancia que representen un cambio en los supuestos básicos del Acuerdo y cuyo efecto en los precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad contradiga los fundamentos del mismo

La solicitud de modificación del Acuerdo por iniciativa del contribuyente deberá ser presentada dentro de los dos meses siguientes a la ocurrencia de los hechos o circunstancias que dan lugar a la solicitud.

En la solicitud se deberán expresar las razones que justifican las variaciones significativas de los supuestos iniciales y proponer las modificaciones que al tenor de dichas variaciones resultan procedentes.

Una vez examinada la documentación aportada, dentro de los dos meses siguientes a la fecha de presentación de la solicitud, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá mediante resolución motivada:

a) Aprobar la modificación, en cuyo caso el Acuerdo modificado surtirá efectos en el periodo gravable en el cual se solicitó la modificación y hasta la terminación del período de vigencia del Acuerdo inicial;

b) Rechazar la solicitud de modificación, en cuyo caso procederá dentro de los quince días siguientes a su notificación, el recurso de reposición. La Administración Tributaria tendrá un término de dos meses contados a partir de su interposición para resolver el recurso.

Cuando la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales establezca que se han presentado variaciones significativas en los supuestos considerados al momento de suscribir el Acuerdo, podrá notificar al contribuyente sobre tal situación. El contribuyente dispondrá de un mes, contado a partir de la notificación, para formular una modificación debidamente justificada o exponer y comprobar las razones que le asisten para considerar que no se han dado las variaciones sustanciales que ameritan la modificación del Acuerdo Anticipado de Precios.

Si vencido este plazo el contribuyente no presenta la correspondiente modificación o no expone por escrito y comprueba suficientemente las razones para no efectuarla, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales cancelará el Acuerdo mediante resolución debidamente motivada, dejándolo sin efecto en relación con las operaciones que se realicen con posterioridad a la misma.

Los Acuerdos Anticipados de Precios pueden darse por terminados por:

a) Cancelación por Incumplimiento. Se presenta cuando la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales establece que el contribuyente ha incumplido alguna de las condiciones pactadas en el Acuerdo, en cuyo caso lo dejará sin efecto mediante resolución debidamente motivada, en relación con las operaciones que se realicen con posterioridad a la misma;

b) Cancelación por la no presentación de la solicitud de modificación. Se presenta cuando la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales establece que han surgido variaciones significativas en los supuestos considerados al momento de suscribir el acuerdo y el contribuyente dentro del término ya establecido, no presenta la correspondiente solicitud de modificación al Acuerdo o no expone ni comprueba suficientemente, por escrito las razones para no efectuar la modificación.

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales dejará sin efecto el Acuerdo mediante resolución debidamente motivada, en relación con las operaciones que se realicen con posterioridad a la misma;

c) Revocatoria. Se presenta cuando la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales establece que durante cualquiera de las etapas de negociación o de suscripción del Acuerdo o durante la vigencia del mismo, el contribuyente suministró información que no corresponde con la realidad.

En este caso, el Acuerdo quedará sin efecto a partir de la fecha de su suscripción;

d) Terminación por mutuo acuerdo. Se presenta en cualquier momento durante el término de vigencia del Acuerdo, cuando las partes deciden darlo por terminado, de lo cual se dejará constancia en un Acta, contra la cual no procede recurso alguno. Contra los literales a), b) y c) procede dentro de los quince días siguientes a su notificación, el recurso de reposición. La Administración Tributaria tendrá un término de dos meses contados a partir de su interposición para resolver el recurso.

Simultáneamente con la presentación de la declaración informativa, los contribuyentes que hayan celebrado un Acuerdo Anticipado de Precios con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, deberán presentar un informe dirigido al Director General de Impuestos y Aduanas Nacionales, en el que se demuestre la conformidad de sus precios de transferencia con las condiciones previstas en el Acuerdo.

El informe deberá contener:

a) Tipos de operación a los que ha sido aplicado el Acuerdo, que se hayan realizado en el período impositivo al que se refiere la declaración informativa;

b) Precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad a los que se han realizado los tipos de operación mencionadas en el literal anterior como resultado de la aplicación del Acuerdo.

c) Tipos de operación efectuados en el período impositivo similares a aquellos a los que se refiere la propuesta aprobada pero que no están incluidas en el Acuerdo, precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad a los que ellos se hayan realizado y una descripción de las diferencias existentes entre los unos y los otros.

Tipos de Operación²⁸

Se entiende por tipo de operación el conjunto de las operaciones que realiza el contribuyente mediante actividades que no presentan diferencias significativas en relación con las funciones efectuadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por el mismo.

Deberán declararse por separado aquellos tipos de operación que se denominen de manera idéntica o similar pero que al momento de realizarse presenten diferencias significativas en relación con las funciones efectuadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos, aun cuando se hubieren celebrado con el mismo vinculado económico o parte relacionada.

Para este efecto se debe determinar el monto acumulado en el año gravable de los siguientes tipos de operación:

1. Operaciones de Ingreso

Recibidos o abonados en cuenta por: netos por venta de inventarios producidos, netos por venta de inventarios no producidos, servicios intermedios de la producción, servicios administrativos, seguros y reaseguros, comisiones, honorarios, regalías, publicidad, asistencia técnica, servicios técnicos, prestación de otros servicios financieros, prestación

²⁸ Artículo 5° del Decreto N° 4349 de 2004

de otros servicios diferentes de los financieros, intereses, arrendamientos, enajenación de acciones, venta de activos fijos, utilidad por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero, otros ingresos.

2. Operaciones de Egreso (costos y deducciones)

Pago o abono en cuenta por: compra neta de inventarios para producción, compra neta de inventarios para distribución, servicios intermedios de la producción, servicios administrativos, seguros y reaseguros, comisiones, honorarios, regalías, publicidad, asistencia técnica, servicios técnicos, prestación de otros servicios financieros, prestación de otros servicios diferentes de los financieros, intereses, arrendamientos, compra de acciones (inventario), pérdidas por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero, garantías, compra de acciones y aportes (activo fijo), otras inversiones, compra de activos fijos no depreciables, compra de activos fijos depreciables, amortizables, intangibles y agotables, compra de otros activos, otros egresos.

Únicamente deberá reflejarse el movimiento y el saldo de las siguientes cuentas de activo y pasivo, que una vez realizados, se entienden contenidos en los tipos de operación anteriores, observando en todo caso, su efecto fiscal, entre otros, en la determinación del patrimonio, en el cálculo de la depreciación, amortización y agotamiento.

3. Operaciones de Activo

Cuentas por cobrar clientes, cuentas por cobrar accionistas y/o socios, otras cuentas por cobrar, acciones y aportes (activo fijo), otras inversiones, inventarios, activos fijos no depreciables, activos fijos depreciables, amortizables, intangibles y agotables, otros activos.

4. Operaciones de Pasivo

Cuentas por pagar a proveedores, cuentas por pagar accionistas y/o socios, cuentas por pagar al sector financiero, ingresos recibidos por anticipado, otros pasivos.

Criterios de Comparabilidad entre Vinculados económicos y Partes Independientes

29

²⁹ Artículo 260-3 Estatuto Tributario, adicionado por Ley 788 de 2002 artículo 28

Para efectos del régimen de precios de transferencia, se entiende que las operaciones son comparables cuando no existen diferencias entre las características económicas relevantes de éstas y las del contribuyente que afecten de manera significativa el precio o margen de utilidad o, si existen dichas diferencias, su efecto se puede eliminar mediante ajustes técnicos económicos razonables.

Para determinar si las operaciones son comparables o si existen diferencias significativas, se tomarán en cuenta los siguientes atributos de las operaciones, dependiendo del método seleccionado:

1. Las características de las operaciones, incluyendo:

a) En el caso de operaciones de financiamiento, elementos tales como el monto del principal, plazo, calificación de riesgo, garantías, solvencia del deudor y tasa de interés.

b) En el caso de prestación de servicios, elementos tales como la naturaleza del servicio y si el servicio involucra o no una experiencia o conocimiento técnico.

c) En el caso de otorgamiento del derecho de uso o enajenación de bienes tangibles, elementos tales como las características físicas, calidad, confiabilidad, disponibilidad del bien y volumen de la oferta.

d) En el caso de que se conceda la explotación o se transmita un bien intangible, elementos tales como la clase del bien, patente, marca, nombre comercial, la duración y el grado de protección y los beneficios que se espera obtener de su uso.

e) En el caso de enajenación de acciones, el patrimonio líquido de la emisora, ajustado por inflación, el valor presente de las utilidades o flujos de efectivos proyectados, o la cotización bursátil de la emisora del último hecho del día de la enajenación.

2. Las funciones o actividades económicas significativas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación.

3. Los términos contractuales reales de las partes.

4. Las circunstancias económicas o de mercado, tales como ubicación geográfica, tamaño del mercado, nivel del mercado (por mayor), nivel de la competencia en el mercado, posición competitiva de compradores y vendedores, la disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, los niveles de la oferta y la demanda en el mercado, poder de compra de los consumidores, reglamentos gubernamentales, costos de producción, costo de transportación y la fecha y hora de la operación.

5. Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

Cuando los ciclos de negocios o de aceptación comercial de los productos del contribuyente cubran más de un ejercicio, se podrá tomar en consideración información del contribuyente y de las operaciones comparables correspondientes a dos o más ejercicios anteriores o posteriores al ejercicio materia de fiscalización.

Obligación de presentar declaración informativa

Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios, obligados a la aplicación de las normas que regulan el régimen de precios de transferencia, que celebren operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas domiciliadas o residentes en el exterior, deberán presentar anualmente una declaración informativa de las operaciones realizadas con vinculados económicos o partes relacionadas.

Declaración informativa Individual

a) Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios que en dicho año gravable hubieran celebrado operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas domiciliados o residentes en el exterior y cuyo patrimonio bruto en el último día del año o periodo gravable haya sido igual o superior al equivalente a cinco mil (5.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes o cuyos ingresos brutos en el mismo año hubieran sido iguales o superiores al equivalente a tres mil (3.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

b) Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios residentes o domiciliados en Colombia que en dicho año gravable hubieran realizado operaciones con residentes o domiciliados en paraísos fiscales, aunque su patrimonio bruto a 31 de diciembre o sus ingresos brutos en el mismo año, hubieran sido inferiores a los topes señalados en a), salvo prueba en contrario, se presume que las operaciones entre residentes o domiciliados en Colombia y residentes o domiciliados en paraísos fiscales en materia del impuesto sobre la renta, son operaciones entre vinculados económicos o partes relacionadas en las que los precios y montos de las contraprestaciones no se pactan conforme con los que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables. Estos contribuyentes deberán cumplir con las obligaciones de preparar y enviar documentación comprobatoria, y presentar declaración informativa, aunque su patrimonio bruto en el último día del año o periodo gravable o sus ingresos brutos del respectivo año sean inferiores a los topes señalados.

Datos a Informar en Declaración informativa Individual

- El formulario que para el efecto señale la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales debidamente tramitado.
- Identificación y ubicación del contribuyente.
 - Identificación de los vinculados económicos o partes.
 - Identificación de las operaciones realizadas durante el año gravable.
 - Metodología utilizada y demás factores necesarios para la determinación de los precios o márgenes de utilidad:
 - Determinación de los supuestos de vinculación económica;
- Liquidación de las sanciones cuando a ello haya lugar
- La firma de quien cumpla el deber formal de declarar.

Declaración Informativa consolidada

En los casos de subordinación, control o situación de grupo empresarial previstos en los el ente controlante o matriz está obligada a presentar la declaración informativa consolidada, cuando ésta o cualquiera de las sociedades o entidades subordinadas o controladas esté obligada a presentar Declaración Informativa Individual de Precios de Transferencia.

La controlante o matriz debe presentar una Declaración Informativa Consolidada que comprenda, por tipo de operación, la totalidad de las transacciones llevadas a cabo por las subordinadas o controladas en el país con los vinculados económicos o partes relacionadas residentes o domiciliados en el exterior.

En el evento en que exista control conjunto, la obligación de presentar esta declaración informativa consolidada, recaería sobre todas las controlantes, evento en el cual la norma autoriza a que el grupo designe uno de sus vinculados para tal efecto, lo cual debe ser informado a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Ahora bien, cuando la controlante o matriz tenga en Colombia una sucursal y una o más subsidiarias, correspondería a la sucursal presentar la declaración informativa consolidada de precios de transferencia.

De no tener la controlante o matriz sucursal en Colombia, la obligación en comento, tendría que cumplirse por parte de la subordinada con el mayor patrimonio líquido en el país al último día del año gravable.

Datos a Informar en Declaración informativa Consolidada

- El formulario que para el efecto señale la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales debidamente tramitado.
- La información necesaria para la identificación y ubicación de quien consolida.
 - La información necesaria para la identificación y ubicación de los vinculados económicos en Colombia que celebraron operaciones con vinculados o partes relacionadas domiciliados o residentes en el exterior y/o en paraísos fiscales.
 - La consolidación, por tipo de operación, de la totalidad de las operaciones realizadas por los vinculados en situación de control o de grupo empresarial en el país con vinculados económicos o partes relacionadas domiciliados o residentes en el exterior y/o en paraísos fiscales.
 - La información necesaria para la determinación de los supuestos de vinculación económica.
- La liquidación de las sanciones, cuando a ello haya lugar.
- La firma de quien cumpla el deber formal de declarar, teniendo en cuenta:

- Quien tenga la obligación de realizar la consolidación o por medio de sus representantes.
- Los apoderados generales y mandatarios especiales, que por no ser abogados requieren poder otorgado mediante escritura pública.

Plazos para presentar Declaración Informativa

Se presentara anualmente la declaración informativa tanto individua o consolidada, a más tardar el treinta de junio del año siguiente al respectivo año gravable, en los lugares, formularios y demás condiciones que determine el Gobierno Nacional.

También se podrá solicitar la presentación en medio magnético con las especificaciones técnicas que se requiera por parte de la Dirección General de Impuesto y Aduanas Nacionales.

Sanciones Relativas a la Declaración informativa.

1. El uno por ciento (1%) del valor total de las operaciones realizadas con vinculados económicos o partes relacionadas durante la vigencia fiscal correspondiente, por cada mes o fracción de mes calendario de retardo en la presentación de la declaración, sin que exceda de la suma de setecientos millones de pesos (\$700.000.000).

Cuando no sea posible establecer la base, la sanción por cada mes o fracción de mes calendario de retardo será del medio por ciento (0.5%) de los ingresos netos reportados en la declaración de renta de la misma vigencia fiscal o en la última declaración presentada. Si no existieren ingresos, la sanción por cada mes o fracción de mes calendario de retardo será del medio por ciento (0.5%) del patrimonio bruto del contribuyente reportado en la declaración de renta de la misma vigencia fiscal o en la última declaración presentada, sin que exceda de la suma de setecientos millones de pesos (\$700.000.000).

2. Cuando la declaración informativa se presente con posterioridad al emplazamiento la sanción será del doble de la establecida en el punto 1.
3. Cuando los contribuyentes corrijan la declaración informativa a que se refiere este artículo deberán liquidar y pagar, una sanción equivalente al uno por ciento (1%) del valor total de las operaciones realizadas con vinculados económicos o partes relacionadas durante la vigencia fiscal correspondiente, sin que exceda de la suma de setecientos millones de pesos (\$700.000.000). Se presentan inconsistencias en la declaración informativa, en los siguientes casos:
 - a. Cuando a pesar de haberse declarado correctamente los valores correspondientes a las operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas, se anota como resultante un dato equivocado.
 - b. Cuando no haya consistencia entre los datos y cifras consignados en la declaración informativa y los reportados en sus anexos.
 - c. Cuando no haya consistencia entre los datos y cifras consignados en la declaración informativa y/o en sus anexos, con la documentación comprobatoria. Las anteriores inconsistencias podrán corregirse, dentro de los dos años siguientes al vencimiento del plazo para declarar y antes de que se les haya notificado requerimiento especial en relación con la respectiva declaración del impuesto sobre la renta y complementarios, liquidando una sanción equivalente al 2% de la sanción por extemporaneidad, sin que exceda de setecientos millones de pesos (\$700.000.000).

Cuando el contribuyente no liquide la sanción por corrección o la liquide por un menor valor al que corresponda, la Administración Tributaria la aplicará incrementada en un treinta por ciento (30%).

4. Cuando no se presente la declaración informativa dentro del término establecido para dar respuesta al emplazamiento para declarar, se aplicará una sanción equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total de las operaciones realizadas con vinculados económicos o partes relacionadas durante la vigencia fiscal

correspondiente, sin que exceda de la suma de setecientos millones de pesos (\$700.000.000).

Quienes incumplan la obligación de presentar la declaración informativa, estando obligados a ello, serán emplazados por la Administración Tributaria, previa comprobación de su obligación, para que lo hagan en el término perentorio de un (1) mes.

El contribuyente que no presente la declaración informativa, no podrá invocarla posteriormente como prueba en su favor y tal hecho se tendrá como indicio en su contra.

Cuando no sea posible establecer la base, la sanción será del diez por ciento (10%) de los ingresos netos reportados en la declaración de renta de la misma vigencia fiscal o en la última declaración presentada. Si no existieren ingresos, se aplicará el diez por ciento (10%) del patrimonio bruto del contribuyente reportado en la declaración de renta de la misma vigencia fiscal o en la última declaración presentada, sin que exceda de la suma de setecientos millones de pesos (\$700.000.000)

La sanción pecuniaria por no declarar prescribe en el término de cinco (5) años contados a partir del vencimiento del plazo para declarar.

Cuando la sanción se imponga mediante resolución independiente, previamente se dará traslado de cargos a la persona o entidad sancionada, quien tendrá un término de un mes para responder.

Si dentro del término para interponer el recurso contra la resolución que impone la sanción por no declarar, el contribuyente presenta la declaración, la sanción por no presentar la declaración informativa, se reducirá al setenta y cinco por ciento (75%) de la suma determinada por la Administración Tributaria, en cuyo caso, el contribuyente deberá liquidarla y pagarla al presentar la declaración informativa. Para tal efecto, se deberá presentar ante la dependencia competente para conocer de los recursos tributarios de la respectiva Administración, un memorial de

aceptación de la sanción reducida con el cual se acredite que la omisión fue subsanada, así como el pago o acuerdo de pago de la misma.

La sanción reducida no podrá ser inferior al valor de la sanción por extemporaneidad, liquidada de conformidad con lo previsto en el presente artículo.

Cuando el contribuyente no liquide en su declaración informativa las sanciones aquí previstas, a que estuviere obligado o las liquide incorrectamente, la Administración Tributaria las liquidará incrementadas en un treinta por ciento (30%).

Cuando el contribuyente no hubiere presentado la declaración informativa, o la hubiere presentado con inconsistencias, no habrá lugar a practicar liquidación de aforo, liquidación de revisión o liquidación de corrección aritmética respecto a la declaración informativa, pero la Administración Tributaria efectuará las modificaciones a que haya lugar derivadas de la aplicación de las normas de precios de transferencia, o de la no presentación de la declaración informativa o de la documentación comprobatoria, en la declaración del impuesto sobre la renta del respectivo año gravable.

Documentación Comprobatoria³⁰

Deberá contener los estudios, documentos y demás soportes con los cuales el contribuyente demuestre que sus ingresos, costos, deducciones y sus activos adquiridos en el respectivo año gravable, relativos a las operaciones celebradas con vinculados económicos o partes relacionadas domiciliados o residentes en el exterior y/o en paraísos fiscales, fueron determinados considerando para esas operaciones los precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad que se hubiesen utilizado con o entre partes independientes.

El estudio de precios de transferencia deberá prepararse en idioma castellano, sin perjuicio de que la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales solicite que los documentos extendidos en idioma distinto se alleguen con su correspondiente traducción oficial efectuada por el ministerio de Relaciones Exteriores o por un interprete oficial, dentro de los veinte días hábiles siguientes a su solicitud. Para efectos de

³⁰ Estatuto Tributario Artículo 260-4, modificado por Ley 863 artículo 42

elaboración de la documentación comprobatoria deberán tenerse en cuenta los tipos de operación.

La documentación e información a conservar, en cuanto sea compatible con el tipo de operación objeto de análisis y con el método utilizado, será el siguiente:

Información general

En relación con el contribuyente obligado:

- a. Estructura organizacional y funcional de la empresa, de sus departamentos y/o divisiones, con la descripción de las actividades que realizan y su correspondiente organigrama;
- b. Descripción general del negocio, en el que se incluyan aspectos como: actividad o tipo de negocio, clases de productos o servicios comercializados, clases de proveedores y clientes y determinación o políticas comerciales que permitan establecer condiciones de negociación con diferentes tipos de clientes en relación con precios, volumen y plazos;
- c. Composición del capital social y/o composición accionaria que incluya los principales accionistas, indicando nombre y número de identificación tributaria o fiscal de los socios o accionistas y su porcentaje de participación en la compañía.
 - d. Descripción general de la industria o sector y ubicación de la empresa en el mismo, señalando aspectos como situación de competencia, porcentaje de participación en el mercado y condiciones sociales, económicas, geográficas y políticas que influyan en la actividad de la empresa, así como la información sobre el marco legal específico.

En relación con el vinculado económico o parte relacionada

- a. Nombre o razón social, número de identificación tributaria o fiscal, domicilio y/o residencia fiscal;

- b. Descripción del objeto social y de la actividad o actividades que específicamente desarrolla;
- c. Descripción de las circunstancias o hechos por los cuales se configura la vinculación económica, indicando la norma del Estatuto Tributario o del Código de Comercio que la contempla;
- d. Listado de las sociedades integrantes de la situación de vinculación, autorizadas a cotizar en bolsas y mercados de valores, con indicación de la denominación y ubicación de la entidad que otorgó dicha autorización.

En los casos de situaciones de control o grupo empresarial

- a. Nombre o razón social y número de identificación tributaria o fiscal, domicilio y/o residencia fiscal del (los) vinculado(s);
- b. Descripción de la actividad (es) que específicamente desarrollan dichos vinculados.

Cualquier otra información de carácter general que se considere relevante por parte del contribuyente.

Información Específica

- Descripción detallada de cada uno de los tipos de operación llevados a cabo en el período gravable objeto de estudio. Deberán analizarse por separado aquellos tipos de operación que aunque se denominen de manera idéntica o similar, presenten diferencias significativas en relación con las funciones efectuadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos, aun cuando se hubieren celebrado con el mismo vinculado económico o parte relacionada.
- Partes intervinientes, objeto, término de duración y valor de los contratos, acuerdos o convenios celebrados entre el contribuyente y los vinculados económicos o partes relacionadas domiciliados o residentes en el exterior y/o en

paraísos fiscales. Para las operaciones celebradas con residentes o domiciliados en paraísos fiscales, deberá incluirse además copia de los documentos que acrediten la efectiva realización de las operaciones.

- Análisis funcional por cada tipo de operación, teniendo en cuenta para tal efecto lo siguiente:
 - a. Realización de una breve descripción de las funciones llevadas a cabo por las partes, como: diseño, fabricación, ensamblaje, investigación y desarrollo, servicios, comercialización, distribución, mercadeo, publicidad, transporte, financiamiento, gastos de dirección y gestión, entre otras, precisando la relevancia económica de esas funciones en términos de su frecuencia, naturaleza y remuneración para las respectivas partes intervinientes en la transacción.
 - b. Clasificación de los activos utilizados en las operaciones objeto de estudio por grupos homogéneos, según corresponda a la actividad económica de conformidad con el Plan Único de Cuentas (PUC), indicando su participación porcentual en el total de activos asociados a las operaciones y en cada uno de los tipos de operación. Esta clasificación deberá contener la descripción de los activos más representativos involucrados en los tipos de operación analizados, incluyendo los métodos utilizados en su depreciación, agotamiento o amortización, costos históricos, ajustes por inflación y reajustes, año de adquisición, valor de mercado, ubicación y derechos sobre los mismos. Adicionalmente, en el caso de intangibles, deberá indicarse la protección y duración de los derechos;
 - c. Riesgos inherentes al tipo de operación, y en particular los riesgos comerciales, financieros y de pérdidas a la inversión en propiedad, planta y equipo a su uso; los derivados del éxito o fracaso de las inversiones en investigación y desarrollo; los asociados a la inestabilidad de las tasas de cambio e interés y los riesgos crediticios. Este análisis debe presentarse para todos los riesgos sean o no susceptibles de valoración y/o cuantificación contable.

- d. En el caso de las retribuciones por compensación, la información que describa los pormenores del tipo de operación y de la evaluación de los beneficios, contraprestación o costos que cuantifiquen la compensación. Para el efecto, existe compensación cuando en una operación con un vinculado económico o parte relacionada, se provee un beneficio o contraprestación al vinculado que se retribuye con otro beneficio o contraprestación por la contraparte.
- Información general sobre las estrategias comerciales: Penetración, ampliación o mantenimiento del mercado, volumen de operaciones, políticas de créditos, formas de pago, costo de oportunidad, procesos de calidad, certificaciones nacionales e internacionales de productos o servicios, contratos de exclusividad y de garantías, entre otras.
 - Información de la industria, sector o actividad económica en la que se desarrolla cada tipo de operación del contribuyente, y descripción de bienes o servicios sustitutos.
 - Cambios políticos, modificaciones normativas u otros factores institucionales que incidan en los tipos de operación.
 - Método utilizado por el contribuyente para la determinación de los precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad, con indicación del criterio y elementos objetivos considerados para concluir que el método utilizado es el más apropiado de acuerdo con las características de los tipos de operación analizados. Para determinar que el método utilizado es el más apropiado, este deberá ser el que mejor refleje la realidad económica del tipo de operación, ser compatible con la estructura empresarial y comercial, contar con la mejor cantidad y calidad de información, contemplar el mayor grado de comparabilidad y requerir el menor nivel de ajustes.
 - Selección del indicador de rentabilidad acorde con el tipo de actividad y demás hechos y circunstancias, atendiendo a la naturaleza del tipo de operación analizada y la disponibilidad y calidad de la información obtenida. Para tal efecto se deberán utilizar indicadores de rentabilidad como: margen bruto, margen

operacional, margen sobre costos y gastos, rendimientos sobre activos, retorno sobre patrimonio y razón Berry entendida como “utilidad bruta dividida entre los gastos de administración mas los gastos de comercialización” entre otros.

- Documento en el que con base en el análisis funcional, se compare al contribuyente y sus operaciones con empresas u operaciones comparables. La documentación e información a conservar por cada tipo de operación o empresa comparable, deberá tener el nivel de detalle requerido para demostrar la aplicación de los criterios de comparabilidad, para lo cual se identificara cada uno de los comparables seleccionados, la metodología utilizada para su determinación, las fuentes de información de las que se obtuvieron esos comparables y la fecha de consulta a las mismas, así como, la indicación de los comparables seleccionados que se desecharon, señalando los motivos que se tuvieron en consideración para ello. Para estos efectos, deberán ser utilizados datos que correspondan al mismo año gravable o que comprendan el mayor número de meses del mismo período fiscal, o en su defecto de dos años inmediatamente anteriores, con el fin de determinar, entre otras circunstancias, el origen de las pérdidas declaradas, el ciclo de vida del producto, los negocios relevantes, los ciclos de vida de productos comparables, las condiciones económicas comparables, los criterios y métodos de distribución de costos y/o gastos, de conformidad con el manejo técnico contable para la asignación de los mismos, las cláusulas contractuales y condiciones reales que operan entre las partes.

Cuando los ciclos de negocios o de aceptación comercial de los productos del contribuyente cubran más de un ejercicio, se podrá tomar en consideración información del contribuyente y de los tipos de operación comparables correspondientes a dos o más ejercicios inmediatamente anteriores o posteriores al ejercicio gravable respectivo.

- Conclusiones detalladas sobre la conformidad o no de los precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad de los tipos de operación, con las normas que regulan el régimen de precios de transferencia.

- Cualquier otra información que se considere relevante por parte del contribuyente, para la determinación de los precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad.

Información Anexa

El estudio de precios de transferencia deberá estar acompañado de la siguiente información:

Estados financieros comparativos a 31 de diciembre del año en estudio:

- Estados financieros de propósito general básicos: Balance general, Estado de resultados, Estado de cambios en el patrimonio, Estado de cambios en la situación financiera, Estado de flujos de efectivo y Estados financieros consolidados cuando la matriz o controlante se encuentre en Colombia, ajustados por inflación cuando a ello haya lugar, y preparados con base en los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, con el dictamen y sus notas;
- Los siguientes estados financieros de propósito especial: Balance general, Estado de resultados, de costos de producción y de costo de ventas para los bienes y servicios, desagregados o segmentados por tipo de operación y ajustados por inflación cuando a ello haya lugar.

Copia de los contratos, acuerdos o convenios celebrados entre el contribuyente y los vinculados económicos o partes relacionadas en el exterior y/o en paraísos fiscales, en tanto que los mismos afecten los tipos de operación objeto de estudio.

En los casos de situaciones especiales que afecten las operaciones objeto del estudio de precios de transferencia, deberán allegarse los estudios financieros y de mercado, presupuestos, proyecciones, reportes financieros por líneas de productos o segmentos de mercado o negocios que se hubiesen elaborado para el ejercicio gravable.

Contratos sobre transferencia de acciones, aumentos o disminuciones de capital, readquisición de acciones, fusión, escisión y otros cambios societarios relevantes, ocurridos en el año gravable objeto del estudio de precios de transferencia.

Plazo para la presentación de la documentación.

La documentación comprobatoria deberá prepararse y estar disponible a más tardar el 30 de junio del año inmediatamente siguiente al año gravable al que corresponde la información y ponerse a disposición de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales cuando esta así lo solicite, en un término mínimo de quince días calendario, contados a partir de la notificación de la solicitud.

Para efectos de control de las obligaciones derivadas de la aplicación del régimen de precios de transferencia, la documentación a que se refiere el presente artículo deberá conservarse por un término de cinco años, contados a partir del 1° de enero del año gravable siguiente al que corresponden las operaciones que dieron lugar a su elaboración, expedición o recibo, la documentación comprobatoria y demás informaciones y pruebas referentes a las operaciones realizadas con vinculados económicos o partes relacionadas del exterior y/o en paraísos fiscales.

Sanciones Relativas a la Documentación Comprobatoria.

1. El uno por ciento (1%) del valor total de las operaciones realizadas con vinculados económicos o partes relacionadas durante la vigencia fiscal correspondiente, respecto de las cuales se suministró la información de manera impropia, presente errores, no corresponda a lo solicitado o no permita verificar la aplicación de los precios de transferencia, sin que exceda de la suma de quinientos millones de pesos (\$500.000.000) (Valor año base 2004).
2. El uno por ciento (1%) del valor total de las operaciones realizadas con vinculados económicos o partes relacionadas durante la vigencia fiscal correspondiente, respecto de las cuales no se suministró la información, sin que exceda de la suma de setecientos millones de pesos (\$700.000.000) (Valor año base 2004) y el desconocimiento de los costos y deducciones, originados en operaciones realizadas

con vinculados económicos o partes relacionadas, respecto de las cuales no se suministró la información. De no ser posible establecer la base, la sanción será del medio por ciento (0.5%) de los ingresos netos reportados en la declaración de renta de la misma vigencia fiscal o en la última declaración presentada.

Si no existieren ingresos, se aplicará el medio por ciento (0.5%) del patrimonio bruto del contribuyente reportado en la declaración de renta de la misma vigencia fiscal o en la última declaración presentada, sin que exceda de la suma de setecientos millones de pesos (\$700.000.000) (Valor año base 2004).

Las sanciones pecuniarias a que se refiere el presente artículo, se reducirán al cincuenta por ciento (50%) de la suma determinada en el pliego de cargos, si la omisión, el error o la inconsistencia son subsanados antes de que se notifique la imposición de la sanción; o al setenta y cinco por ciento (75%) de tal suma, si la omisión, el error o la inconsistencia son subsanados dentro de los dos (2) meses siguientes a la fecha en que se notifique la sanción. Para tal efecto, en uno y otro caso, se deberá presentar ante la dependencia que está conociendo de la investigación, un memorial de aceptación de la sanción reducida en el cual se acredite que la omisión fue subsanada, así como el pago o acuerdo de pago de la misma.

En todo caso si el contribuyente subsana la omisión con anterioridad a la notificación de la liquidación de revisión, no habrá lugar a aplicar la sanción por desconocimiento de costos y deducciones. Una vez notificada la liquidación sólo serán aceptados los costos y deducciones, respecto de los cuales se demuestre plenamente que fueron determinados conforme con el régimen de precios de transferencia.

Ajustes

Cuando de conformidad con lo establecido en un tratado internacional en materia tributaria celebrado por Colombia, las autoridades competentes del país con el que se hubiese celebrado el tratado, realicen un ajuste a los precios o montos de contraprestación de un contribuyente residente en ese país y siempre que dicho ajuste sea aceptado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, la parte relacionada

residente en Colombia podrá presentar una declaración de corrección sin sanción en la que se refleje el ajuste correspondiente.

Paraísos Tributarios

Los paraísos fiscales serán determinados por el Gobierno Nacional mediante reglamento, con base en el cumplimiento del primero y uno cualquiera de los demás criterios que a continuación se señalan:

1. Inexistencia de tipos impositivos o existencia de tipos nominales sobre la renta bajos, con respecto a los que se aplicarían en Colombia en operaciones similares.
2. Carencia de un efectivo intercambio de información o existencia de normas legales o prácticas administrativas que lo limiten.
3. Falta de transparencia a nivel legal, reglamentario o de funcionamiento administrativo.
4. Ausencia de requerimiento de que se ejerza una actividad económica real que sea importante o sustancial para el país o territorio o la facilidad con la que la jurisdicción acepta el establecimiento de entidades privadas sin una presencia local sustantiva.

Además de los criterios señalados, el Gobierno Nacional tendrá como referencia los criterios internacionalmente aceptados para la determinación de los paraísos fiscales.

El Gobierno Nacional actualizará el listado de paraísos fiscales, atendiendo los criterios ya señalados, cuando lo considere pertinente. Igualmente por razones de política exterior y aun cuando se encuentren dentro de los criterios señalados, podrá no atribuir tal calidad a algunas jurisdicciones.

Salvo prueba en contrario, se presume que las operaciones entre residentes o domiciliados en Colombia y residentes o domiciliados en paraísos fiscales en materia del impuesto sobre la renta, son operaciones entre vinculados económicos o partes relacionadas en las que los precios y montos de las contraprestaciones no se pactan

conforme con los que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.

2.5 Argentina

Legislación Vigente

La legislación de la tasación de la transferencia se basa en el acto del impuesto sobre la renta (AIE) y regulaciones del AIE. Además, la legislación de la tasación de la transferencia es complementada por AFIP N°1122/01 de regla (como enmendado) (los requisitos de la documentación), tan bien como por los tratados de impuesto dobles concluidos por el gobierno de Argentina con los varios países.

Básicamente los precios de transferencia se encuentran regulados en los Artículos 8, 14, 15, 15.1, 129 y 130 de la Ley de Impuestos a las Ganancias.

Exportaciones

Cuando el precio de la exportación sea inferior al precio mayorista vigente en el lugar de destino, salvo prueba en contrario, se debe tomar este último.

La diferencia entre el precio de la exportación y el precio mayorista vigente en lugar de destino o el tomado por la Administración, será ganancia de fuente Argentina para el exportador.

El ajuste de precio al precio mayorista en el lugar de destino en la medida que éste no fuere público o notorio, o existiera duda en cuanto a la comparabilidad de los bienes en cuestión. Se calcularán las ganancias de fuente argentina por aplicación de lo prescripto en el artículo 15, ajustar el precio de la transacción a las prácticas o a los precios normales de mercado entre partes independientes, aunque no se den los supuestos de vinculación.

Es decir que lleva al ajuste de los precios utilizados en operaciones de comercio exterior se traten o no de empresas vinculadas, mediante la aplicación de los criterios de ajustes.

Importaciones

En las importaciones cuando el precio de venta el importador de la República Argentina sea superior al precio mayorista en el lugar de origen mas gastos transportes y seguros hasta la República Argentina.

La Administración estará facultada para tomar el precio mayorista de plaza del comprador local. La diferencia será ganancia de fuente argentina para el exportador del exterior. Ante la imposibilidad de tomar el precio mayorista del lugar de origen o de destino, ya sea por no ser de conocimiento público, o por la falta de certeza en las características de los bienes a comparar, se calcularan las ganancias de fuente argentina por aplicación de lo prescripto en el artículo 15, ajustar el precio de la transacción a las prácticas o a los precios normales de mercado entre partes independientes, aunque no se den los supuestos de vinculación.

Los sujetos del país que no asuman la calidad de empresa local de capital extranjero, también deberán ajustarse a los procedimientos relativos a precios de transferencias ya que la citada norma legal será de aplicación respecto de las operaciones que realicen empresas nacionales en el exterior.

Sucursales y Filiales de Empresas Extranjeras

Se determinará el resultado de fuente argentina para transacciones entre:

- Un establecimiento estable de capital extranjero
- Sociedades de Capital
- Cualquier otro tipo de sociedades incluidas las explotaciones unipersonales

Y Personas o Entidades vinculadas constituidas, domiciliadas o ubicadas en el exterior.

Serán consideradas dichas transacciones como celebradas entre partes independientes si se ajustan a las prácticas normales del mercado entre entes independientes, caso contrario serán ajustadas a las previsiones del artículo 15, es decir se aplicarán los precios de transferencia.

No deberá ajustarse al principio de transacciones celebradas entre partes independientes, las relacionadas con la retribución por explotación de marcas y patentes pertenecientes a sujetos del exterior.

Precios de Transferencia

La Administración Federal de Ingresos Públicos posee facultades para determinar, en aquellos casos que por la clase de operaciones o por la modalidad de organización de las empresas no pueda establecerse con exactitud la ganancia de fuente argentina. Para ello podrá utilizar índices, promedios y coeficientes en base a empresas independientes dedicadas a similares actividades.

Las operaciones con "Tax Havens" (Paraísos fiscales), esta es una excepción al régimen general de precio de transferencia, ya que dichas transacciones, sean empresas vinculadas o no, no se considerarán ajustadas a prácticas y precios normales de mercado entre empresas independientes.

A fin de establecer cuando se esta frente a una operación realizada en una jurisdicción de baja o nula tributación el reglamento en forma taxativa enumera los países considerados a dichos efectos.

Mediante dicha presunción legal obliga a la empresa local que realice operaciones con sujetos de jurisdicciones considerados paraísos fiscales a la utilización de los procedimientos de precios de transferencias para determinar el ajuste o no de los precios pactados.

No solo las empresas locales de capital extranjero, sino también aquellas de capital nacional que realicen operaciones con sus vinculadas del exterior quedan sujetas a la estimación de precio de transferencias.

Vinculación Económica

Este artículo hace referencia a amplias pautas para la determinación de vinculación entre sociedades de capital, empresas unipersonales, en general establecimientos estables y sociedades y empresas pertenecientes a sociedades o personas físicas residentes en el exterior, que realicen operaciones con empresas del exterior y estén sujetos

1. De manera directa o indirecta a la dirección o control de estas o
 2. Tengan poder de decisión para orientar o definir la actividad de la sociedad, establecimiento estable u otro tipo de sociedad ya sea,
 - Por la participación en el capital
- Por el grado de acreencia
 - Por influencias funcionales o de cualquier índole
 - Por influencias contractuales o no

Como puede observarse de lo señalado precedentemente, la norma es muy amplia en el concepto de vinculación económica no limitándose solo al control por participación en el capital sino también hace referencia a una “vinculación funcional “. Pudiéndose resumir en el concepto de la existencia de poder de decisión para definir la actividad en su distintos aspectos.

Este criterio puede observarse en el artículo 9 del Modelo de Convenio para la Doble Imposición de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) cuando define la existencia de vinculación de empresas no solo por el ejercicio de control en el capital sino también cuando las relaciones comerciales o financieras se aparten a las condiciones establecidas entre partes independientes.

El concepto de vinculación de suma importancia para definir los ajustes o no de los precios de transferencia y en su caso determinar o no tributación de fuente argentina.

2.6 Perú

Legislación Vigente

En este país la legislación que rige los Precios de transferencia esta contenida en el artículo 32 de la Ley de Renta, Decreto Legislativo 945 y Decreto Supremo nº 190 de 2005.

Concepto de valor de Mercado

Se considera valor de mercado para las transacciones entre partes vinculadas o que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición, los precios y montos de las contraprestaciones que hubieren sido acordado con o entre las partes independientes en transacciones comparables, en condiciones iguales o similares.

Tipos de Operaciones

En los casos de ventas, aportes de bienes y demás transferencias de propiedad, de prestación de servicios y cualquier otro tipo de transacción a cualquier título, el valor asignado a los bienes, servicios y demás prestaciones, para efectos del impuesto, será el de mercado, el valor asignado difiere al de mercado, sea por sobrevaluación o subvaluación. La superintendencia nacional de administración tributaria, procederá a ajustarlo tanto para el adquirente como para el transferente.

Para efectos de esta ley se considera valor de mercado:

1. Para las existencias, el que normalmente se obtiene en las operaciones onerosas que la empresa realiza con terceros, en su defecto se considerará el valor que se obtenga en una operación entre partes independientes en condiciones iguales o similares.

En caso que no sea posible, aplicar los criterios anteriores, será el valor de tasación.

2. Para los valores, cuando se coticen en el mercado bursátil, será el precio de dicho mercado; en caso contrario, su valor se determinará de acuerdo a las normas que señale el reglamento.
3. Tratándose de valores transados en bolsas de productos, el valor de mercado será aquel en el que se concreten las negociaciones realizadas en rueda de bolsa.
4. Para los bienes de activo fijo, cuando se trate de bienes respecto de los cuales se realicen transacciones frecuentes en el mercado, será el que corresponda a dichas transacciones; cuando se trate de bienes respecto de los cuales no se realicen transacciones frecuentes en el mercado, será el valor de tasación.
5. Para las transacciones entre partes vinculadas o que se realicen desde, hacia o a través de países de baja o nula imposición, los precios y montos de las contraprestaciones que hubieran sido acordados con o entre partes independientes en transacciones comparables, en condiciones iguales o similares.
6. Para las operaciones con instrumentos financieros derivados celebrados en mercados reconocidos, será el que se determine de acuerdo con los precios, índices o indicadores de dichos mercados, en cuyo caso el valor de mercado se determinara conforme lo establece dicho numeral.

Aplicación de Normas sobre Precios de Transferencia

Las normas de precios de transferencia en Perú, se aplica cuando la transacción convenida determine un pago de impuesto a la renta inferior al que hubiere correspondido por aplicación de valor de mercado. En todo caso, resultaran aplicables en los siguientes supuestos:

1. Cuando se trate de operaciones internacionales en donde concurren dos o más países o jurisdicciones distintas.

2. Cuando se trate de operaciones nacionales en las que, al menos una de las partes goce de exoneraciones del impuesto a la renta, sea sujeto inafecto (salvo el sector público), pertenezca a regímenes diferenciales del impuesto a la renta o tenga suscrito un convenio que garantiza la estabilidad tributaria.
3. Cuando se trate de operaciones nacionales en las que, al menos, una de las partes haya pérdidas en los últimos seis (6) ejercicios gravables.

Partes Vinculadas

Se considera que dos o más personas, empresas o entidades son partes vinculadas cuando una de ellas participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra; o cuando la misma persona o grupo de personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de varias personas, empresas o entidades.

Ajustes

1. Tiene efectos para el adquirente y el transferente (criterio de domicilio).
2. Imputación se efectuará en el ejercicio en que se realizaron las operaciones.
3. Ajustes especiales en casos de convenios para evitar la doble imposición.

Análisis de Comparabilidad

Las transacciones son comparables si:

1. Las diferencias existentes pueden afectar materialmente el precio.
2. Las diferencias existentes, incluyendo las que afectan materialmente el precio pueden ser eliminadas a través de ajustes razonables.

Los elementos:

1. Características de las operaciones.
2. Funciones o actividades económicas, incluyendo el tipo de activo utilizado y riesgos asumidos.
3. Términos contractuales.
4. Las circunstancias económicas o de mercado.
5. Estrategias de negocios.

Métodos a Utilizar³¹

Deberá utilizarse el método que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación:

1. El método del precio comparable no controlado.
2. El método del precio de reventa.
3. El método del costo incrementado.
4. El método de la partición de utilidades.
5. El método residual de partición de utilidades.
6. El método del margen neto transaccional.

Fuentes de Interpretación

Para la interpretación de lo dispuesto en este artículo, serán de aplicación las Guías sobre Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales, aprobadas por el consejo de la organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE), en tanto las mismas no se opongan a las disposiciones aprobadas por esta ley.

Obligaciones para el ejercicio 2006 y 2007

Excepcionalmente una resolución de SUNAT N° 008-2007, se estableció que respecto de transacciones que se realicen durante los ejercicios 2006 y 2007, la obligación de contar con un estudio técnico de precios de transferencia se sujetará a lo siguiente:

³¹ Según las guía de OCDE art. 9

- No será aplicable para aquellos contribuyentes domiciliados que hayan efectuados transacciones con sus partes vinculadas domiciliadas.
- Las transacciones con partes vinculadas no domiciliadas distintas a las transacciones que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición, estarán obligados a contar con un estudio técnico de precios de transferencia, siempre que sus ingresos devengados superen los seis millones de nuevos soles y el monto de operaciones entre partes vinculadas no domiciliadas supere un millón de nuevos soles.
- Transacciones que los contribuyentes domiciliados realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición, siempre están obligadas a contar con un estudio técnico de precios de transferencia.

Por este motivo, según la resolución publicada, la obligación de contar con el estudio técnico no será aplicable para operaciones realizadas entre contribuyentes locales. De esta manera, tampoco se tomarán en cuenta las transacciones que se realicen entre contribuyentes locales para el cálculo del monto de operaciones con vinculadas de un millón de soles, que determina la obligación de contar con estudio técnico, es decir, si una empresa tiene transacciones con vinculadas locales por un valor de dos millones de soles y transacciones con compañías vinculadas del exterior por medio millón de soles, sólo se contabilizará para la determinación de la obligación de contar con el estudio las transacciones con vinculadas del exterior (medio millón de soles), con lo cual dicha empresa estaría exenta de la obligación.

No obstante la indicada excepción de contar con un estudio técnico, es importante considerar que todos los contribuyentes que mantienen operaciones con vinculadas deben actuar bajo el principio de valor de mercado de acuerdo con los métodos de valorización. Por este motivo, el hecho de que algunos contribuyentes se encuentren exceptuados de contar con dicho estudio, no implica que estén excluidos de la normativa de precios de transferencia. Esto significa que el contribuyente no se encuentra exento de ser supervisado por problemas de precios de transferencia, por ejemplo que la superintendencia de administración tributaria (SUNAT), determinará que tal sujeto no opere a valor de mercado.

Es por eso, que aún en el supuesto de no estar obligado un contribuyente a contar con un estudio técnico de precio de transferencia, es recomendable que tengan la seguridad de que en sus operaciones se pactaron en forma adecuada los valores de mercado, para lo cuál es sumamente importante que se evalúen bajo los métodos de precios de transferencia y verificar si sus operaciones se celebraron como lo hubiesen hecho partes independientes.

Un punto importante es el hecho de que la presente resolución exceptúa a algunas a realizar los estudios técnicos, esta no realiza excepciones respecto de la declaración jurada de precios de transferencia, con lo que los precios y montos de las contraprestaciones acordados por el o los contribuyentes con sus vinculadas, serán informadas al fisco, quien de presumir que pudiera existir algún problema de precios de transferencia, este organismo podría iniciar una fiscalización que derive en acotaciones.

Cabe mencionar que la SUNAT viene especializándose desde hace varios años en esta normatividad y se espera que los procesos de fiscalización en esta materia empiecen con mayor efectividad cada año. Pro lo tanto, al documentar los precios de transferencia, aún si no se estuviera obligado a contar con el estudio técnico de precios de transferencia, se estaría trasladando la carga de la prueba al fisco, quien tendría que demostrar que el análisis efectuado por el contribuyente no fuese el correcto.

Partes relacionadas

Se han establecidos supuestos para determinar existencia de vinculación económica:

- Que las empresas y entidades cuenten con uno o más directores, gerentes, administradores, u otros directivos comunes que tengan poder de decisión en los acuerdos operativos.
- En los casos de contratos de colaboración empresarial con la contabilidad independiente, el contrato estará vinculado con las partes que participen en más de un 30% en el patrimonio del contrato o tengan poder de decisión en los acuerdos financieros, comerciales u operativos que se adopten para el desarrollo del contrato.

- En los casos de contratos de colaboración empresarial que no lleven contabilidad independiente se determinará la vinculación económica entre cada una de las partes integrantes del contrato y la contraparte conforme a los supuestos generales de la vinculación económica.
- En los casos de asociaciones en participación existirá vinculación entre el asociante y el asociado cuando éste participe en más del 30% del resultado o utilidades del negocio del asociante o tenga poder de decisión en los aspectos financieros, comerciales u operativos en el negocio del asociante.
- Entre una empresa domiciliada en el país y cada uno de sus establecimientos permanentes en el extranjero.
- Una persona natural o jurídica ejerza influencia dominante en las decisiones de los órganos de administración de una o más personas jurídicas. La vinculación operará entre las personas jurídicas y entidades influidas y la persona natural o jurídica que ejerce influencia. Existe influencia dominante cuando hay control de la mayoría absoluta de los votos para la toma de decisiones.
- Si una empresa o entidad domiciliada realizó en el año el 80% o más de sus ventas a una empresa o entidad domiciliada o a empresas o entidades vinculadas entre sí, siempre que la operación represente por lo menos el 30% de las compras de la otra parte en el mismo período.
- Configurada la vinculación económica, ésta surtirá efectos desde ese momento y hasta el cierre del ejercicio gravable, salvo que cese con anterioridad. En los casos de vinculación por influencia dominante la vinculación surtirá efectos entre la fecha de adopción del acuerdo y la del cierre del ejercicio gravable siguiente. En el caso de operaciones de más del 80% en el ejercicio anterior, la vinculación operará por todo el ejercicio siguiente.

Ámbito de aplicación

Se precisa que las normas de precios de transferencia se aplican, cuando la valorización convenida determine un impuesto renta inferior al que hubiese correspondido por aplicación de valor de mercado. La comprobación del diferimiento de rentas o la declaración de mayores pérdidas también generan, entre otros supuestos, menor determinación del impuesto a la renta.

En las transacciones celebradas a título oneroso o gratuito, incluyendo la cesión gratuita de bienes muebles depreciables o amortizables.

Análisis transaccional

La determinación del valor de mercado se realizará transacción por transacción, de acuerdo al método más apropiado, excepto cuando las transacciones separadas se encuentren estrechamente relacionadas o se trate de operaciones continuadas. Cuando varias transacciones son contratadas en forma integrada corresponderá una evaluación separada.

Método de valorización más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación

Para elegir el método, se han establecido criterios de compatibilidad entre diversos tipos de operaciones y los diferentes métodos adoptados según la normativa vigente, por lo tanto se tomará en cuenta el método que:

- Mejor compatibilice con el giro del negocio.
- Cuenten con la mejor calidad y cantidad de información disponible para su adecuada aplicación.
- Contemple el más adecuado grado de comparabilidad entre partes.
- Requiera el menor nivel de ajustes.

Rango de precios

Para determinar el precio, monto de la contraprestación margen de utilidad que habría sido utilizado entre partes independientes, se deberá obtener un rango de precios, monto de contraprestaciones o márgenes de utilidad.

Si el valor convenido entre partes vinculadas se encuentra dentro del rango se considerará pactado al precio de mercado; se encontrara fuera del rango, el valor de mercado será la mediana de dicho rango.

Documentación

Se establece el contenido de la documentación que respaldará el cálculo de los precios de transferencia, la misma que deberá incluir:

- La información de la que surja el carácter de vinculación entre partes.
- Operaciones entre partes vinculadas.
- Estados financieros.
- Si las partes conforman un grupo económico, la descripción de las empresas o entidades que las conforman, la estructura organizacional del grupo, la articulación de la propiedad al interior del mismo.
- Factores que influyen en la determinación de precios.
- Estados de costos de producción y costos de las mercancías y/o servicios vendidos o prestados.

Información mínima que deberá contener el estudio técnico que respalde el cálculo de los precios de transferencia.

Se precisa que, sin perjuicio de que el contribuyente presente información adicional, será necesario presentar:

- Información sobre las transacciones efectuadas entre partes vinculadas.
- Información económica financiera del contribuyente
- Información funcional

- Operaciones a las que se aplican precios de transferencia
- La elección del método y análisis de comparabilidad

Acuerdos anticipados de precios

Son convenios de derecho civil celebrados entre la administración y los contribuyentes domiciliados que participen en operaciones internacionales. En principio no podrán ser modificados de manera unilateral y se sujetan a un plazo de vigencia de tres ejercicios fiscales posteriores al ejercicio en el que hayan sido aprobados. Además estos acuerdos se encuentran sujetos a fiscalización posterior por la administración.

El objeto de estos acuerdos es definir el precio, monto de la contraprestación, metodología que sustente los valores que el contribuyente utilizará para sus precios en operaciones futuras.

El contribuyente podrá presentar una propuesta de acuerdo de valorización de sus operaciones efectuadas con partes vinculadas, la misma que estará sujeta a aprobación de la SUNAT en un plazo de doce meses, vencido el cual se entenderá desestimado.

Los acuerdos anticipados de precios se aplicarán al ejercicio en curso en el que hayan sido aprobados y se mantendrán durante los tres ejercicios posteriores

2.7 Ecuador

Legislación Vigente

Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas Art.8

Código tributario Art.99

Reglamento para la aplicación de la ley de la renta artículos 4; 58; 66.1al 66.6

Resolución de SRI N° 640 Y N° 641

Determinación de la renta afecta para Operaciones con partes relacionadas del exterior

Los contribuyentes que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal, en un monto acumulado superior a trescientos mil dólares de los Estados Unidos de América (US \$ 300.000,00), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo y el Informe integral de precios de transferencia.

El contenido del anexo de precio de transferencia, deberá contener la siguiente información:

- Identificación del contribuyente.
- Cuestionario, el contribuyente deberá indicar de manera afirmativa o negativa sobre algunos temas preestablecidos.
- Partes relacionadas domiciliadas en el exterior, deberá informar por cada parte relacionada domiciliada en el exterior, con la cual el contribuyente haya realizado operaciones.
- Operaciones con el exterior, el contribuyente debe indicar por cada parte relacionada domiciliada en el exterior distintos datos tales como:
 1. El tipo de operación, que pueden ser operaciones de ingresos, recibidas o abonadas en cuentas y operaciones de egresos, pagadas o abonadas en cuentas por una variedad de conceptos indicados en la normativa respectiva.
 2. Valor de la operación, las operaciones de ingresos y egresos distintas a las importaciones y exportaciones, el contribuyente debe consignar el valor en dólares de los Estados Unidos de América (USD), de la transacción efectuada con la parte relacionada.

3. Métodos para aplicar el principio de plena competencia, el contribuyente deberá indicar en cada operación informada el método utilizado para aplicar el principio de plena competencia y que pueden ser:

- Precio comparable no controlado.
- Precio de reventa.
- Costo adicionado.
- Distribución de utilidades.
- Residual de distribución de utilidades.
- Márgenes transaccionales de utilidad operacional.

4. Diferencia, en cada información informada, el contribuyente deberá consignar el valor, en dólares de los Estados Unidos de América (USD), de la diferencia obtenida derivada de la aplicación de los métodos mencionados anteriormente. En caso de no existir diferencia debe consignar el valor de cero dólares (USD 0,00).

El informe integral de precios de transferencia

Este deberá contener información con respecto a:

El análisis del entorno económico, sectorial y del negocio, en particular en el que se han desarrollados las transacciones; las actividades y funciones desarrolladas por el contribuyente; los riesgos asumidos y activos utilizados por el contribuyente en la realización de dichas actividades y funciones; la identificación de las partes relacionadas domiciliadas en el exterior con las que se realizaron las transacciones que se declaran, indicando el tipo de relación sostenida y el porcentaje de participación de existir; el detalle y la cuantificación de las operaciones; los elementos, hechos valorados, circunstancias y la documentación para el análisis o estudio de los precios de transferencia; el método utilizado, para la operación que se trate, indicando las razones del porque se eligió el método utilizado, para la aplicación del principio de plena competencia, también el detalle de los comparables seleccionados para la aplicación del método utilizado, luego incluir el detalle de los comparables no utilizados indicando las consideraciones del porque fueron desechados, indicar las fuentes de información para realizar los comparables; descripción

de la actividad empresarial y las características del negocio de las compañías comparables; el establecimiento de la mediana y del rango de plena competencia; la transcripción del estado de situación y de resultados de los sujetos comparables correspondientes a los ejercicios fiscales que resulten necesarios para el análisis de la comparabilidad.

Es facultad del contribuyente presentar adicionalmente, un análisis, en un contenido similar al que se señala en la resolución, para las empresas relacionadas domiciliadas en el exterior; y de cualquier otro tipo de información que sustente el análisis de precios de transferencia.

El anexo deberá presentarse dentro de los cinco días siguientes a la fecha de declaración del Impuesto a la Renta, de conformidad con lo dispuesto en el Art. 58 del Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (RALRTI), es decir, de acuerdo al noveno dígito del RUC, en la forma y con el contenido establecido en las Resoluciones SRI 0640 y 0641.

De la misma manera se deberá presentar el informe integral de Precios de Transferencia, referente a las operaciones con partes relacionadas, en la forma y con el contenido establecido en la resolución referida en el párrafo anterior, en un plazo no mayor a seis meses desde la fecha de la declaración del Impuesto a la Renta.

Partes Relacionadas

Para efectos tributarios se considerarán partes relacionadas a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador, en las que una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra; o en las que un tercero, sea persona natural o sociedad, domiciliado o no en el Ecuador, participe directa o indirectamente, en la dirección, administración, control o capital de éstas.

Se considerarán partes relacionadas entre otros casos los siguientes:

- La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes.

- Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.
- Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.
- Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.
- Las partes, en las que un mismo grupo de accionistas, por sus aportes accionarios, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de éstas.
- Los miembros de los órganos directivos de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos, relaciones no inherentes a su cargo.
- Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos, relaciones no inherentes a su cargo.
- Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los socios directivos, administradores o comisarios de la sociedad.
- Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos.

Para establecer la existencia de algún tipo de relación o vinculación entre contribuyentes, la Administración Tributaria atenderá de forma general a la participación accionaria u otros derechos societarios sobre el patrimonio de las sociedades, los tenedores de capital, la administración efectiva del negocio, la distribución de utilidades, la proporción de las transacciones entre tales contribuyentes, los mecanismos de precios usados en tales operaciones.

Paraísos tributarios

Se considerarán partes relacionadas a sujetos pasivos que realicen transacciones con sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición, o en paraísos fiscales.

Así mismo, la Administración Tributaria podrá establecer partes relacionadas por presunción cuando las transacciones que se realicen no se ajusten al principio de plena competencia.

Serán jurisdicciones de menor imposición y paraísos fiscales, aquellos que señale el Servicio de Rentas Internas acorde con la información entregada por la OCDE y el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI).

Obligación de presentar archivos cada período en que se incurra en materia de precios de transferencia

La información del contribuyente al que corresponda el anexo debe ser entregada anualmente en las oficinas del SRI en medio magnético o por Internet, el que debe contener un archivo con la información referente a la identificación del contribuyente, las partes relacionadas y los precios de transferencia con el detalle de las operaciones.

Ayuda técnica para obtener la mediana y el rango de plena competencia

El reglamento para la aplicación de la ley de Régimen Tributario y sus reformas, establece que se utilizará como referencia técnica las directrices en materia de precio de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, aprobadas por la OCDE.

La obtención de la mediana y el rango de plena competencia, cuando por aplicar algunos de los métodos, se obtengan dos o más operaciones comparables, el contribuyente debe establecer la mediana y el rango de plena competencia de los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad de dichas operaciones. Si el valor obtenido se encuentra dentro del rango de plena competencia, dicho valor se considerará como

pactado entre partes independientes, en su defecto, se considerará que el valor que hubieran utilizado partes independientes es el que corresponde a la mediana.

Rango de plena competencia

Es el intervalo que comprende los valores que se encuentran desde el primer cuartil hasta el tercer cuartil, y que se consideran como pactados entre partes independientes.

Mediana

Es el valor que se considera hubieren utilizado partes independientes en el caso que el valor registrado por el contribuyente se encuentre fuera del rango de plena competencia.

Primer y Tercer Cuartil

Son los valores que representan los límites del rango de plena competencia.

2.8 México

La legislación de los Precios de Transferencia se basa en la ley del impuesto sobre la renta en la parte XII, XIII, XV, los artículos 215 y 216 del artículo 86. 34-A, 76 II, 81XVII, 82XVII y 46 del código fiscal federal.

Obligación³²

Los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas de determinar sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas considerando para esas operaciones los precios y contraprestaciones que hubieran utilizado con partes independientes en operaciones comparables (principio de arm's length) y de conservar la documentación comprobatoria en la que demuestren tal circunstancia, ya que en caso contrario, las autoridades fiscales podrán determinar la correcta aplicación de los precios.

A partir del ejercicio fiscal 2002, existe adicionalmente la obligación de presentar una declaración informativa de las operaciones con partes relacionadas en el extranjero en

³² Artículos 215 y 86 fracciones XII y XV de la Ley del Impuesto sobre la Renta

donde se reflejen los montos pactados por cada tipo transacción y por cada relacionada extranjera.

Las operaciones sujetas a esta obligación son de financiamiento, prestación de servicios, uso o goce o enajenaciones y ajustes de correspondencia sobre las operaciones objeto del APA.

Partes Relacionadas

De acuerdo con las directrices de la OCDE, la legislación mexicana considera que dos o mas personas son partes relacionadas cuando una participa de manera directa en la administración, control o capital de la otra, o cuando una persona o grupo de personas participe directa o indirectamente en la administración, control o capital de la otra persona.

Adicionalmente se considera que son partes relacionadas los integrantes de una asociación en participación, las empresas hermanas y casa matriz de un establecimiento permanente y, salvo prueba en contrario, una empresa ubicada en un paraíso fiscal cuando se sostenga operaciones con una empresa nacional.

Operaciones o Empresas Comparables³³

Las operaciones o empresas son comparables cuando no existan diferencias entre éstas que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad y, cuando existan dichas diferencias, éstas pueden eliminarse mediante ajustes razonables.

Las consideraciones de la autoridad para determinar si es o no una operación comparable, se basan en elementos tales como las características de los bienes o servicios, las funciones o riesgos asumidos, los términos contractuales, las circunstancias económicas y las estrategias de negocio.

³³ Artículo 215 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Métodos

La legislación mexicana reconoce los seis métodos propuestos por las directrices de la OCDE y precisa que de la aplicación de algunos de los métodos se podrá obtener rangos de precios, de montos o de márgenes de utilidad cuando existan dos o más operaciones comparables.

- Método de Precio Comparable no Controlado
- Método de Precio de Reventa (RPM)
- Método de Costo Adicionado (CPM)
- Método de Participación de Utilidades (MPU)
- Método Residual de atrición de Utilidades (MRPU)
- Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (MMTUO)

Acuerdo Anticipado de Precios

Los "Acuerdos Anticipados de Precios", son aquellos que se negocian entre el fisco y el contribuyente, de acuerdo a la OCDE, representan procedimientos administrativos que se pueden aplicar para reducir los desacuerdos por precios de transferencia (en operaciones celebradas con partes relacionadas) y ayudar a reducir las controversias entre:

- Los contribuyentes y sus administraciones fiscales de cada país miembro de la OCDE,
- Las diferentes administraciones fiscales de cada país donde se encuentre cada contribuyente (parte relacionada).

En el primero de los casos, es posible que los contribuyentes y las administraciones fiscales puedan establecer de una manera diferente las condiciones arm's length para las transacciones controladas que se estén revisando; el segundo de los casos se analiza en detalle en el tipo de "APA" ya sea bilateral o multilateral.

Un "APA" es un acuerdo que determina anticipadamente la evaluación de las operaciones controladas, así como los criterios apropiados (métodos, comparables y ajustes, suposiciones críticas sobre eventos futuros) para la determinación de los precios de

transferencia por las operaciones celebradas con partes relacionadas por un período determinado.

Cubre todos los aspectos relacionados con los precios de transferencia de un contribuyente, ya que en dicho acuerdo, la autoridad fiscal evalúa y emite una resolución anticipada, acerca de los precios que se manejaron en las operaciones celebradas con partes relacionadas. Se aplicaría a operaciones y años futuros y el plazo dependería del sector industrial, los productos o de la naturaleza de las transacciones.

Es formalmente solicitado por el contribuyente cuando esté ya posea el estudio de transferencias por las operaciones celebradas con sus partes relacionadas, por un ejercicio fiscal X, generalmente se estila sostener una entrevista informal y anónima con funcionarios de la administración fiscal local, explicando de manera general, lo siguiente:

- El tipo de transacciones que se someterán a estudio.
- Las características de las propiedades o servicios en cuestión.
- Las funciones, riesgos y propiedades involucradas.
- Los términos contractuales entre las partes.
- Las circunstancias especiales económicas.
- Las estrategias de negocios.
- La metodología que se pretende aplicar.

Una vez acordada la metodología entre la autoridad fiscal local y el contribuyente, se procede a solicitar formalmente, por escrito, con la expedición de un "Acuerdo Anticipado de Precios", proporcionando la siguiente información:

- Información general de las empresas vinculadas que intervienen en las transacciones controladas.
- La información particular con respecto a tales transacciones.
- La documentación que soporte la petición.
- El estudio económico que, mediante la aplicación de alguno de los métodos de precios de transferencia, determine el precio que fijarían empresas independientes comparables de la misma o similar transacción en condiciones comparables.

Durante el proceso administrativo del "APA", se sostienen varias reuniones con los funcionarios de la administración para discutir las controversias que se vayan presentando, tales como las empresas independientes comparables seleccionadas para la realización del estudio de precios de transferencia, el método aplicado o los ajustes efectuados a la información de las comparables.

Cuando finalmente se llega a un acuerdo, la administración fiscal local emite una resolución anticipada, confirmando que el precio que se considera cumple con el principio de independencia en la transacción materia de la resolución, con lo cual evita litigios futuros. Las resoluciones anticipadas suelen expedirse con efectos retroactivos y retrospectivos por un número de años que varía de país a país.

Al finalizar el proceso administrativo para conceder un APA, las administraciones fiscales locales deben confirmarles a las empresas asociadas (partes relacionadas) en sus jurisdicciones que no se efectuará ningún ajuste a los precios de transferencia mientras el contribuyente se apegue a las condiciones acordadas.

Los APA's se clasifican, según las directrices de la OCDE, como sigue:

- APA's Unilaterales: Son los acuerdos en los que la administración fiscal local y el contribuyente en su jurisdicción establecen un acuerdo en la que no participará otra administración fiscal de otro país interesada. Sin embargo, un "APA" unilateral puede afectar el pasivo fiscal de empresas asociadas (parte relacionada) en otras jurisdicciones fiscales. Aunque los "APA's" unilaterales están permitidas, las autoridades fiscales de otras jurisdicciones interesadas deben ser informadas sobre el procedimiento a la brevedad que sea posible para determinar si pueden considerar un acuerdo bilateral bajo el procedimiento de acuerdo mutuo.
- APA's Bilaterales o Multilaterales: Son los acuerdos efectuados ante las administraciones fiscales de dos o más países. Este enfoque tiene una mayor probabilidad de que los acuerdos reduzcan el riesgo de la doble tributación.

La mayoría de los corporativos multinacionales prefieren APA's bilaterales o multilaterales, ya que tienen una mayor probabilidad de:

1. Reducir el riesgo de la doble tributación, siendo equitativos para todas las administraciones fiscales y contribuyentes que participen en el "APA", y
2. Proporcionar una mayor certeza a los contribuyentes en cuestión, al grado de no impactar el pasivo fiscal de las empresas asociadas (partes relacionadas) en otras jurisdicciones fiscales.

Por lo anterior, es preferible solicitar resoluciones anticipadas a las autoridades fiscales de dos o más países, con el fin de que los precios de transferencia determinados sean aceptables para todas esas administraciones fiscales. Debido a que existen varios conflictos entre las administraciones fiscales por lo que, no siempre es posible que los "Acuerdos Anticipados de Precios Unilaterales" sean aceptados por algunas autoridades fiscales. Hay que recordar que uno de los objetivos de los precios de transferencia es el evitar la doble tributación, a través del adecuado establecimiento de la renta gravable en cada jurisdicción fiscal.

Plazo Para La Resolución De Las Autoridades

El plazo en el cual las autoridades fiscales habrán de resolver la consulta sobre la metodología de precios aplicada en el estudio de precios de transferencia en operaciones con partes relacionadas, el cual es de ocho meses; transcurrido dicho plazo sin que se notifique la resolución, el interesado podrá considerar que la autoridad resolvió negativamente e interponer los medios de defensa en cualquier tiempo posterior a los ocho meses señalados.

Sanciones

En el caso que el Servicio de Administración Tributaria, con motivo del ejercicio de sus facultades de comprobación, determine que el contribuyente omitió impuesto por no cumplir con lo dispuesto LISR en materia de Precios de Transferencia, le solicitará lo siguiente:

1. El impuesto omitido y su actualización.

2. Recargos.
3. Una multa que puede ir del 70% al 100% del impuesto omitido.

Sin embargo, los contribuyentes que cuenten con la documentación comprobatoria de Precios de Transferencia gozaran de una disminución del 50% sobre la multa que se les llegue a imponer, para quedar ésta entre un 35% y un 50% del impuesto omitido.

El Código Fiscal de la Federación contempla una multa desde \$40.000 hasta \$79.000 pesos por la no presentación o presentación errónea de la declaración informativa de operaciones con partes relacionadas en el extranjero.

2.9 Cuadro Comparativo

	Chile	Argentina	Colombia	Perú	México	Ecuador
Pertenece a OCDE	✓				✓	
Tratado de Doble Tributación		✓		✓	✓	✓
Existe Acuerdo Anticipado			✓	✓	✓	
Obligación de presentar Declaración Anual		✓	✓	✓	✓	✓
Informe Técnico				✓		
Informe junto a la Declaración de Renta						✓
Presentación de Documentación Comprobatoria			✓		✓	✓

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El desconocimiento y la poca precisión de la legislación chilena en materia de los precios de transferencia hace de este tema específico un concepto de criterios no comunes para las empresas. Por ende, ocasiona una necesidad inminente por establecer patrones comunes y adoptar una posición determinada respecto de esta materia, que al no ser clara, puede llevar a un manejo de los precios con la intencionalidad o no, de eludir o evadir impuestos, ocasionando un menoscabo a las arcas fiscales.

La presente tesis es de tipo comparativo descriptivo y tiene como finalidad, dar a conocer las carencias de nuestra legislación tributaria respecto de los precios de transferencia, para así reflejar la necesidad de establecer en nuestra legislación una mayor regulación que evite la manipulación de los precios, según la normativa vigente a julio de 2008.

OBJETIVO GENERAL

Realizar un análisis comparativo de las normas de precios de transferencia existente en nuestra legislación tributaria y la legislación de países latinoamericanos con los cuales Chile tenga convenios para evitar la doble tributación.

Objetivos Específicos

1. Analizar comparativamente la normativa nacional e internacional referidos a precios de transferencia.
2. Analizar comparativamente la normativa de precios de transferencia en aquellos países latinoamericanos con los cuales Chile tiene convenios para evitar la doble tributación, estos son, Colombia, Perú, Argentina, Ecuador y México.

OBJETIVO GENERAL

Determinar las posibles deficiencias actuales de nuestra legislación tributaria en relación a las normas de países latinoamericanos con los cuales Chile tiene convenios para evitar la doble tributación que podrían provocar una inequidad fiscal.

Objetivos Específicos

1. Elaborar cuadro comparativo relativo a normas de precios de transferencia.
2. Concluir sobre las ventajas y desventajas de la normativa chilena en relación a países latinoamericanos con los cuales Chile tenga convenios para evitar la doble tributación.

METODOLOGÍA

El presente proyecto trabajará con enfoques analítico, comparativo. La técnica utilizada será la recopilación de información respecto de la legislación tributaria nacional y de países latinoamericanos con los cuales Chile tenga convenios para evitar la doble tributación. Se abordará el problema de investigación, desarrollando las siguientes etapas y sus respectivas acciones, como son:

PRIMERA ETAPA: Recopilación de información.

Acciones:

1. Estudio de bibliografía sobre la materia en estudio y sus normativas, tanto nacional como de países latinoamericanos con los que Chile tiene convenios para evitar la doble tributación.
2. Investigar en páginas Web relacionadas con la legislación internacional.
3. Reunir datos estadísticos que reflejen a las empresas con menos problemas en la aplicación de precios de transferencia y las que tienen más problemas en relación a este tema.

SEGUNDA ETAPA: Estructuración de la información recopilada.

Acciones:

1. Separar la bibliografía nacional de la internacional en materia de estudio y la normativa.

TERCERA ETAPA: Análisis y comparación de la información recopilada.

Acciones:

1. Discusión de los resultados obtenidos a fin de analizarla y compararla.
2. Realización de un cuadro comparativo de la información.
3. Redacción de las conclusiones en relación a las ventajas y desventajas del tema.
4. Composición del informe de tesis siguiendo los pasos ya señalados.

CONCLUSIONES

Debido a que el sistema de los precios de transferencia constituye un régimen económico tributario que tiene por objeto internacional establecer los valores a los cuales las transacciones entre empresas vinculadas en un país o en diferentes países deben tener en cuenta para efectos fiscales, sin alterar los precios de las transacciones comerciales en sí. Es decir, son los valores que para efectos tributarios tienen que ser considerados en las transacciones con el objeto de evitar subvaluaciones o sobrevaluaciones que puedan afectar los ingresos fiscales de un país o de diferentes países.

Lo anterior hace necesario que nuestra legislación chilena modifique de forma clara este tema, para así tener una certeza jurídica respecto a las metodologías utilizadas y la documentación requerida, como lo han hecho otros países que a pesar de no ser miembros de la OCDE, han establecido una legislación precisa sobre esta materia.

La ausencia de la obligación o posibilidad de los contribuyentes nacionales a entregar un Estudio de Precios de Transferencia impide demostrar que la vinculación no ha influido en el precio pagado o por pagar, así como para defender los valores de transacción en controversias tributarias, lo que para el contribuyente tal como el resto de la documentación sustentatoria le servirían como medio de prueba para comprobar que los precios pactados por el contribuyente nacional con una empresa relacionada en el extranjero, se encuentran de acorde con los precios pactados entre empresas independientes, en condiciones similares, respaldando así el método aplicado. Esta ausencia de documentación sustentatoria, además de que puede resultar en la imposibilidad de reducción de penalidades si un ajuste de precios de transferencia es hecho posteriormente y posibilitando a las autoridades fiscales a realizar ajustes con base en la aplicación de los métodos y comparables que ellos prefieran.

Aunque de la obligación existente de contar con documentación de respaldo, que el contribuyente presente diferentes análisis técnicos y demás fundamentos para sustentar los Precios de Transferencia fijados; tal obligación implicaría en los hechos un traslado de la carga probatoria al contribuyente quien tendría que probar que sus Precios de Transferencia, para efectos tributarios.

En algunos de países estudiados incluyen dentro de su legislación los Acuerdos Anticipados de Precios ó APAS, esto es una clara posibilidad por parte del contribuyente de tener una certeza jurídica respecto de las operaciones que mantiene una compañía chilena con otras compañías del un grupo multinacional, haciendo del Estudio de Precios de Transferencia una obligación.

Como los precios de transferencia son una herramienta eficaz de control para las autoridades fiscales y que es probable que con la globalización de los mercados, su intensidad en observación y aplicación disminuya, ya que el acercamiento de las economías minimiza los riesgos para la configuración del ingreso universal y, por lo tanto, sólo quedaría prestar atención a aquellas operaciones que se llevan a cabo entre partes relacionadas en jurisdicciones de baja imposición fiscal, ese sería el ideal para el tema de precios de transferencia, al adoptar y resguardar las políticas a nivel estándar entre las economías, lamentablemente como ya hemos mencionado anteriormente aún existen economías que no han tomado los resguardos necesarios incluidos nuestro país Chile.

Son demasiadas las interrogantes que quedan sin respuesta cuando nos enfrentamos a estas materias, lo que genera cierta incertidumbre a la hora de su aplicación. De manera tal que, cabe preguntarse entonces si los métodos de ajuste son los óptimos o se han adoptado métodos o reglas que resultan ser en extremo generales y difíciles de aplicar, que incluso se apoyan directamente de información que sólo puede obtenerse en el extranjero

Al no tener buenas aplicaciones en este tema, crea debilidades en materia de precios de transferencia, y por lo tanto hace muy engorroso el desarrollo exigido a nivel internacional, lo que a la vez muchos de los países con quien realiza transacciones, son los que en definitiva imponen sus políticas en estas materias.

Entonces si la aplicación de diversas metodologías de ajuste de Precios de Transferencia que recoge la legislación nacional, cumplirán de manera eficaz con los objetivos para los cuales fueron concebidas por el legislador, o, si estas normas son claras y de fácil interpretación de parte de los contribuyentes a quienes afectan.

Finalmente, el mecanismo del cambio está en marcha, quedando pendiente la adecuación de las normas tributarias a los tiempos vigentes, de esa manera desaparecerán las dificultades perturbadoras de las transacciones internacionales. Ante esto el Servicio de Impuestos internos ha declarado que los precios de transferencia es una de las áreas que más le interesa abordar para adecuar la normativa chilena al resto del mundo, ya que no es un secreto que nuestro país se encuentra bastante rezagado respecto de nuestros vecinos en materia de legislación tributaria en este ámbito, generando una enorme falta de certeza jurídica. No obstante, hoy en día el SII y el Ministerio de Hacienda están trabajando en conjunto en el Pre-Proyecto Ley de Precios de Transferencia, la cual contempla una concordancia con los lineamientos de la OCDE.

BIBLIOGRAFIA

- www.sii.cl
- www.salcedoycia.cl
- www.oecd.com
- www.ichdt.cl
- www.preciosdetransferencia.cl
- www.dian.gov
- www.afip.gov.ar
- www.sunat.gob.pe
- www.ciat.org
- www.sat.gob.mx
- www.sri.gob.ec
- www.google.cl
- Diario Financiero, publicaciones.
- Boletines Tributarios emitidos por Salcedo y Cía