



**UNIVERSIDAD
MAYOR DE
SAN
ANDRÉS**

**FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**

DIPLOMADO EN TRIBUTACIÓN VERSIÓN I

PERFIL DE MONOGRAFÍA

**PROPUESTA DE MECANISMOS DE REGULACIÓN
SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIAS EN BOLIVIA**

ALUMNO: ISRAEL MENDOZA PELAEZ

La Paz, julio de 2005

**PROPUESTA DE MECANISMOS DE REGULACIÓN
SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN BOLIVIA**

1. INTRODUCCION.....	1
1.1. Justificación.....	2
1.2. Planteamiento del Problema.....	3
1.3. Objetivo Principal y/o Propósito.....	5
1.3.1 Objetivos Secundarios.....	5
2. ASPECTOS TEORICOS DEL ESTUDIO.....	6
2.1. Definición de Precios de Transferencia.....	6
2.1.1. Principio de Arm´s Length o Precio Normal de Mercado.....	7
2.1.2. Pautas para aplicación del principio de Arm´s Length.....	8
2.1.3. Métodos tradicionales para determinar precios de Transferencia.....	11
2.1.4. Tipos de métodos de Transacciones tradicionales.....	12
2.1.5. Otros métodos.....	15
2.2. Marco regulatorio en Bolivia.....	18
2.2.1 Aplicación normativa en países vecinos.....	20
3. PROPUESTA Y RECOMENDACIONES.....	24
4. CONCLUSIONES.....	27
5. BIBLIOGRAFÍA.....	28

PROPUESTA DE MECANISMOS DE REGULACIÓN

SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN BOLIVIA

1. INTRODUCCION

Los precios de transferencia vienen recibiendo cada vez mayor atención, dada la trascendencia que adquiere el notable incremento de las transacciones económicas internacionales. El precio de transferencia 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 hubieran pactados entre sociedades independientes.

Según la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) “precio de transferencia” son los precios a los cuales una empresa transfiere bienes físicos, propiedad intangible o provee servicios a una empresa asociada”.¹

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) esta compuesta por 29 países como Alemania, Bélgica, Panamá, Portugal, Italia, Mexico y otros que han trabajado activamente en la búsqueda de mecanismos legales tendientes a evitar transacciones que dejan vacíos regulatorios, con el fin de que los fiscos de los países de exportación o de importación puedan aplicar sus impuestos sobre la renta que se hubiera producido en la propia jurisdicción fiscal, si la transacción

¹ Campus Virtual IEFPA, Viviana Rosa RANDO, “Fiscalidad internacional los precios de transferencia”.

comercial (de bienes o servicios) se hubiera realizado en condiciones de mercado entre empresas independientes una de la otra.

En el desarrollo del presente trabajo primero se presenta la justificación del trabajo, luego se desarrolla el planteamiento del problema identificado. Se plantean a continuación el objetivo general y los objetivos específicos. Posteriormente se muestran los aspectos teóricos del estudio, se consideran definiciones, principios, análisis y métodos, los cuales respaldan la presente monografía y la constatación del problema. Sucesivamente se hace una descripción del marco regulatorio en Bolivia y la aplicación normativa en países vecinos. Para concluir se presentan la propuesta, las recomendaciones y las conclusiones finales del trabajo de Monografía, en las cuales se explica la relevancia del tema y se plantea la importancia de los mecanismos propuestos.

1.1. JUSTIFICACIÓN

En la actualidad el tema de precios de transferencia constituye un instrumento de gran importancia porque es utilizado con frecuencia por las empresas para la evasión de impuestos. Los precios de transferencia pueden tener la misma incidencia que los paraísos fiscales, pues son los fijados por las empresas relacionadas o vinculadas en las transacciones efectuadas entre ellas, con el propósito de la transferencia de los beneficios de una empresa a otra ubicada en un país de menor presión tributaria.

En Bolivia algunas de las transacciones que se desarrollan y que estarían sujetas a los precios de transferencia son:

- Pagos por concepto de asistencia técnica
- Pago de servicios
- Pago de regalías por uso de marca
- Pago de intereses
- Compra-venta de mercancías

Debido a que las empresas que operan con este tipo de transacciones tienen como objetivo evitar la disminución anormal del impuesto sobre las utilidades, provocadas por políticas inadecuadas en la determinación de los precios de transferencia en aquellas transacciones que involucren este tipo de empresas.

Con el desarrollo de este tema se pretende beneficiar a la Administración Tributaria Boliviana proponiendo mecanismos de regulación, con el fin de coadyuvar a la correcta fijación de los precios de transferencia de los bienes y servicios negociados entre empresas vinculadas.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Actualmente legislación boliviana (Sistema Tributario Boliviano) aún no cuenta con una regulación sobre los precios de transferencia de operaciones realizadas entre empresas

vinculadas. Este hecho ocasiona que nuestro país se convierta en un centro vulnerable, debido a que las utilidades o ganancias obtenidas por las empresas (subsidiarias) domiciliadas en nuestro territorio se pierdan por la vía de la manipulación de los precios de bienes y servicios a sus vinculadas en el exterior. Se produce así, una constante pérdida en la recaudación del impuesto sobre las Utilidades de las Empresas por parte de la Administración Tributaria (Servicio de Impuestos Nacionales-SIN).

Los problemas sobre los precios de transferencia no debieran verse confundida con la consideración de los problemas de fraude impositivo o evasión tributaria aun cuando las políticas de esos precios no sean utilizadas con esas intenciones.

Asimismo, cuando hablamos de la valoración o fijación de los precios de transferencia, decimos que los mismos plantean problemas referentes a:

- ¿Cómo han encarado normativamente los precios de transferencia países vecinos?
- ¿Cuándo se pueden utilizar los procedimientos o métodos para valorar este tipo de operaciones?
- ¿Cómo evitar el desplazamiento de beneficios o bases imponibles en el país de la fuente al de la residencia del inversor, o en su caso a un tercer país?

Así también, se ha identificado en nuestro país que empresas subsidiarias pertenecientes a rubros de Telecomunicaciones, de comercialización y producción de productos Farmacéuticos, empresas Petroleras, empresas de servicio de courier

subsidiarias tienen relación con sus casas matrices en especial por servicios de asesoramiento o asistencia técnica los cuales a través de contratos establecidos entre estos no se llega a definir el precio o si se lo define, este a menudo no guarda relación con el precio de mercado llegando a registrar por parte de la subsidiaria transacciones que se puedan llegar a facturarse a precios artificialmente bajos o altos según le indique la conveniencia de las casas matrices.

1.3. OBJETIVO PRINCIPAL Y/O PROPÓSITO

El presente trabajo tiene como objetivo principal proponer mecanismos de control para la verificación de transacciones que involucren precios de transferencia entre empresas vinculadas (subsidiarias y casa matriz).

1.3.1. OBJETIVOS SECUNDARIOS

Los mecanismos propuestos estarán dirigidos a:

- Evitar la doble imposición con otros países en el sentido que se dicten normas legales y reglamentarias tendientes al control de los precios de transferencia fijados entre empresas vinculadas (subsidiarias y casa matriz) en nuestro país.
- Proponer los mecanismos necesarios de acuerdo con las regulaciones de nuestro país para que los sujetos pasivos o empresas vinculadas (subsidiarias y casa matriz) estén obligados a presentar junto con la declaración anual del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (formulario 80) una declaración

complementaria con información de las distintas transacciones llevadas a cabo entre empresas vinculadas que involucren un análisis de los precios de transferencia.

- Evitar la disminución del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas: mediante los mecanismos a implementar, así la Administración Tributaria podrá contar con una planificación fiscal en el control del pago del impuesto.

2. ASPECTOS TEORICOS DEL ESTUDIO

2.1. DEFINICIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

De acuerdo a la OCDE, los precios de transferencia son los precios a los cuales una empresa transfiere bienes físicos, intangibles, o proporciona servicios a sus empresas asociadas. Para los fines del reporte de la OCDE, dos empresas están asociadas si una de ellas participa directa o indirectamente en la administración, control o capital de la otra o si las mismas personas participan directa o indirectamente en la administración, control o capital de ambas empresas.²

Homgren y Sundem expresan que el "precio de transferencia" en economía de los negocios es: "el monto cobrado por un segmento de una organización por un producto o servicio que el mismo provee a otro segmento de la misma organización".³

² "Precios de Transferencia" Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico-OCDE. Revisión del Informe sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales.

³ C.T. HOMGREN, W.O. STRATTON y G.L. SUNDEM "Introduction to Management Accounting". Prentice Hall International Inc., 1996, (citado por Hubert Hamaaekers).

A su vez, Otis Rodner define que: "Precio de transferencia es la práctica de Fijar el precio de los bienes y servicios que se transfieren entre varios países para los efectos de trasladar (junto con el bien o servicio) utilidades o pérdidas entre dos o más sociedades".⁴

Según Cambarros Villanueva, los precios de transferencia son: "traslaciones de beneficios entre sociedades vinculadas o entre sociedades y sus socios bajo la capa de contratos en los que las contraprestaciones difieren notablemente de las que serán acordadas en una situación de independencia".⁵

2.1.1. PRINCIPIO DE ARM'S LENGTH O PRECIO NORMAL DE MERCADO ABIERTO

Desde el punto de vista impositivo, la OCDE asume como punto de partida aconsejable en cualquier tratamiento de los precios de transferencia el principio: "arm's length principle" (precio normal de mercado abierto), conforme al cual las entidades vinculadas deben llevar a cabo las operaciones entre ellas, en las mismas condiciones que hubieran sido pactadas entre partes independientes en condiciones de mercado.

Asimismo, establece que los ajustes arm's length deben ser aplicados con prescindencia de todo tipo de obligación contractual y de toda intención de las partes para evitar impuesto. Esas disposiciones para combatir la elusión tributaria tuvieron el propósito de disuadir a las compañías de su actitud de trasladar utilidades a compañías

⁴ OTIS Rodner, James, "La inversión Internacional en países en desarrollo", 1993, Editorial Arte.

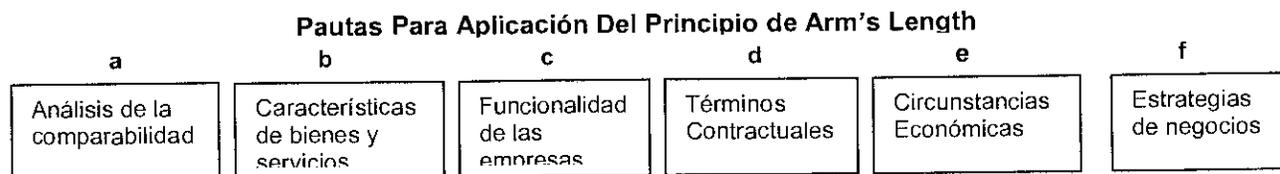
⁵ COMBARROS Villanueva, V.E., "Régimen tributario de las operaciones entre sociedades vinculadas", 1988. Madrid.

vinculadas en el extranjero, por intermedio de la sub o sobrefacturación en las operaciones internacionales.⁶

Si los precios de transferencia no son establecidos de acuerdo con el principio arm's length, se verán distorsionadas las obligaciones tributarias de las empresas asociadas y la recaudación tributaria de los países involucrados.

A pesar de las dificultades apuntadas el principio es mantenido, porque para los miembros de la OCDE tienen solidez teórica y es el que suministra la más aceptable aproximación a los precios de transferencia entre empresas de un grupo trasnacional, que son consideradas como entidades separadas, posibilitando un trato igualitario para las empresas asociadas y las independientes, evitando la creación de ventajas y desventajas impositivas que afecten las posiciones competitivas relativas de cada tipo de empresas.

2.1.2. PAUTAS PARA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE ARM'S LENGTH O PRECIO NORMAL DE MERCADO ABIERTO (según informe de la OCDE 1995)



Fuente: Elaboración propia julio 2005

⁶ HUBERT, HAMAEEKERS, en "Los Precios de Transferencia en el Inicio del Siglo XXI" (Conferencia Técnica del CIAT 9/99) Oporto- Portugal.

a) Análisis de la comparabilidad

Dado que el principio de precio normal de mercado abierto (arm's length) se basa en la comparación de la transacción efectuada entre empresas asociadas con otra realizada entre partes independientes que resulte comparable.

Ser comparable significa que ninguna de las diferencias, si las hubiere entre las situaciones que se quiere comparar, podría afectar sustancialmente la determinación del precio o el margen, o que ajustes pueden ser efectuados para eliminar el efecto de tales diferencias. Lo importante es que para determinar el grado de comparabilidad entre empresas asociadas y empresas independientes, es necesario tomar en cuenta ciertos factores que seguidamente se explican:

b) Características de bienes y servicios

Las características de ellos pueden ejercer influencia en su valor de mercado, según se trate de tangibles, servicios o intangibles. En un mercado abierto son útiles para la comparación de las condiciones de una operación entre empresas controladas e independientes. No se encuentra la misma utilidad cuando se trata de comparar márgenes de ganancias.

c) Funcionalidad de las empresas

Supone el análisis de las funciones realizadas por cada empresa, considerando las actividades económicas significativas que realizan la empresa controlada y la

independiente, los activos aplicados a efectos de su desarrollo y el riesgo asumido por cada una de ellas (riesgos comerciales como ser fluctuaciones en el costo de los insumos, riesgos financieros, tal como la variación en el tipo de cambio o tasa de interés, etc)

d) Términos Contractuales

A fin de determinar como se dividen entre las partes las responsabilidades, riesgos y beneficios, aspectos que denotan si las operaciones son realmente comparables. Se afirma en el informe de la OCDE que en las operaciones entre partes independientes los términos contractuales definen generalmente en forma explícita o implícita las responsabilidades, riesgos y beneficios.

En las operaciones entre partes independientes, la divergencia de intereses asegura que cada parte cumplirá y exigirá el cumplimiento de las condiciones del contrato y que si los términos contractuales son modificados es porque existe acuerdo y es en beneficio de ambas partes. Esa misma divergencia de intereses puede no existir entre las partes asociadas y debe entonces evaluarse si ello no conduce a falta de seguimiento de los términos contractuales.

e) Circunstancias Económicas

Son las que determinan que los mercados en que actúan las empresas asociadas e independientes son comparables y si existen diferencias las mismas producen efecto

material en el precio. Los precios normales de mercado abierto pueden variar según diferentes circunstancias que los afecte, por ejemplo ubicación geográfica, al tamaño de los mercados, al grado de competencia, al grado de competencia y de disposiciones relativas a los compradores, los niveles de suministro y demanda, los costos de producción, etc.

f) Estrategias de negocios

Esto implica tomar en cuenta muchos aspectos de la empresa, tales como la innovación en nuevos productos, el grado de diversificación, el rechazo del riesgo, cambios políticos, existencia de reglas laborales y otros factores que influyen en la conducta diaria de los negocios. Las estrategias pueden incluir esquemas de penetración de mercados o el incremento de participaciones en los mismos, lo que puede traducirse en precios menores.

También puede ocurrir que una empresa decida renunciar a utilidades altas con el fin de obtener seguridad en lograr ganancias en más largo plazo. El plazo durante el cual el precio es disminuido con diversos fines es aceptable, dentro de un concepto de valor normal, debe ser tenido en cuenta por los administradores.

2.1.3. MÉTODOS TRADICIONALES PARA DETERMINAR PRECIOS DE TRANSFERENCIA⁷

La O.C.D.E. en los "Lineamientos de los precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias" ha desarrollado diversos métodos

⁷ "Precios de Transferencia". Directrices de la OCDE op. Cit.

tendientes a determinar si las condiciones impuestas en las relaciones comerciales y financieras entre empresas asociadas son consistentes con el principio de arm's length o precio normal de mercado abierto. Estos métodos no son taxativos por cuanto los grupos multinacionales tienen la libertad de aplicar otros no mencionados en el reporte para establecer los precios, siempre y cuando esos precios satisfagan el principio de arm's length de conformidad con las Directrices de la OCDE. Sin embargo, el contribuyente debe mantener y estar preparado para proporcionar la documentación de la que surja como determinó los precios de transferencia.

2.1.4. TIPOS DE MÉTODOS DE TRANSACCION TRADICIONALES

a) MÉTODO DE PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO

Este método compara el precio de transferencia entre empresas asociadas con el establecido en una operación comparable realizada entre partes independientes, en condiciones también comparables.

Las diferencias entre los dos precios puede estar indicando que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no están sobre una base de arm's length (precio normal de mercado abierto), y que el precio de la transacción controlada debe ser sustituido por el precio de la transacción no controlada.

Este método es particularmente confiable cuando una empresa independiente vende el mismo producto que se venden entre sí dos empresas asociadas. Teniendo en cuenta el tema de la comparabilidad, debe tratarse de la venta de bienes de un tipo similar, con la calidad y cantidad en que es vendido entre dos empresas asociadas, asumiendo que

las transacciones controladas y no controladas ocurren al mismo tiempo, en el mismo nivel de la cadena de producción/distribución, y bajo condiciones similares.

La aplicación del método depende esencialmente de la existencia de información fiable sobre operaciones comparables por lo que queda limitado en la práctica a situaciones relativamente sencillas que se dan por ejemplo cuando existen cotizaciones oficiales o precios de referencia respecto de ciertas mercancías, normalmente, materias primas⁸.

b) MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA

El método de precio de reventa se inicia con el precio al que un producto que ha sido comprado de una empresa asociada es revendido a una empresa independiente. Este precio (el de reventa) es disminuido por un margen apropiado (el "margen del precio de reventa") que representa la cantidad de la cual el revendedor debe cubrir sus gastos de venta y de operación.

El precio de reventa en la operación controlada puede ser determinado con relación al margen de precio de reventa que el mismo revendedor obtiene en productos comprados y vendidos en transacciones comparables no controladas. También, el margen del precio de reventa por una empresa independiente en transacciones comparables no controladas puede servir de guía.

⁸ Cordón EZQUERRO, Teodoro: "Manual de Fiscalidad Internacional" op.cit.

Ventajas del método

Este método ofrece la ventaja de que las diferencias en el producto, a los efectos de la comparabilidad, sean menos importantes debido a que los márgenes brutos de utilidad representan percepciones brutas, después del costo de ventas por funciones específicas efectuadas (tomando en consideración los activos utilizados y los riesgos asumidos). Cabe destacar que tales diferencias no deben ser amplias por cuanto si lo son, es factible que reflejen diferencias en las funciones efectuadas por las partes en las transacciones controladas y no controladas.

c) MÉTODO DE COSTO MÁS MARGEN

Se inicia con los costos incurridos por el proveedor de un bien o servicio, en una operación controlada por un bien transferido o un servicio proporcionado a un comprador relacionado. Un margen apropiado es añadido al costo para obtener una utilidad adecuada a la luz de las funciones efectuadas y, de las condiciones del mercado.

A lo que se llega después de añadir el margen a los costos anteriores puede ser considerado como el precio arm's length de la operación original controlada. Este método probablemente es más útil cuando bienes semi-terminados son vendidos entre empresas relacionadas, en donde las partes relacionadas han celebrado acuerdos sobre instalaciones comunes o acuerdos a largo plazo de compraventa, o donde la transacción controlada es la prestación de servicios.

El costo más margen del proveedor en la transacción controlada, idealmente debe de ser establecido con referencia al costo más el margen que el mismo proveedor obtiene en transacciones comparables no controladas. Además, el costo más margen que hubiera sido obtenido en transacciones comparables por una empresa independiente puede servir como guía.

Este método requiere de la colaboración de la empresa localizada en el exterior quien debe proporcionar los datos contables necesarios para poder reconstruir el precio a partir del costo.

Ventajas del método

Se necesitan menos ajustes para explicar diferencias de producto que en el precio de mercado no controlado, pudiendo ser conveniente darle importancia a otros factores de comparabilidad, que pudieran tener un efecto más significativo sobre el margen de incremento del costo que el que tienen sobre el precio.

2.1.5. OTROS MÉTODOS

Para esos excepcionales casos en los que se puede confiar sólo en un método tradicional o que no puede ser utilizado ninguno de ellos, la OCDE determina otros métodos alternativos.

a) MÉTODOS DE LA DIVISIÓN DE BENEFICIOS

En determinadas circunstancias empresas independientes pueden decidir adoptar una especie de sociedad, acordando la forma en que se dividirán los beneficios, el método de división de beneficio busca eliminar el efecto sobre los beneficios de condiciones especiales concertadas o impuestas en una transacción controlada determinando la división de beneficios que empresas independientes hubieran esperado obtener al realizar esa transacción o transacciones.

El método identifica en primer lugar el beneficio a ser dividido por las empresas asociadas en las transacciones controladas, para luego distribuirlo entre esas empresas en función a una base económica válida que aproxime la división que hubieran esperado y acordado empresas independientes.

El beneficio derivado de una transacción o varias o incluso un tipo de negocio, entre las distintas unidades de una empresa multinacional se atribuirá en función a ciertos factores (gastos, activos fijos, cifras de negocios, empleados, etc.) que se consideran que reflejan equitativamente la contribución individual de cada uno al beneficio acumulado.

Este método admite dos variantes:

La División global de beneficios: En la cual se toma la utilidad total de ambas empresas y se divide de acuerdo a la contribución que realiza cada una.

La División Residual de los Beneficios: En la cual se asigna primariamente una rentabilidad mínima a cada una de las entidades participantes y el remanente se asigna de acuerdo a las funciones desempeñadas por cada empresa. Una de las ventajas de este método es de no estar relacionado directamente con transacciones comparables entre empresas independientes, ya que está basado en la división de funciones entre las empresas asociadas, ya que los datos de empresas independientes son importantes para valuar la contribución efectuada por cada una de las partes vinculadas, por lo que puede ser utilizado aún si no se identifican transacciones comparables en el mercado abierto.

Otra ventaja que se advierte es que las dos empresas son evaluadas de modo que no existen menores posibilidades de que se asigne a una de ellas un beneficio improbable.

Una de las desventajas de este método es a la que se presenta para obtener información de la empresa asociada situada en el exterior y para medir los ingresos y costos combinados de todas las empresas asociadas situada en el exterior y para medir los ingresos y costos combinados de todas las empresas asociadas que participan en las transacciones controladas, lo que demandaría que se declaren los libros y registros sobre base consolidadas, y la realización de ajustes en las prácticas contables y el tipo de moneda.

b) MÉTODO DE MARGEN NETO DE BENEFICIO

Se trata de determinar el margen neto de beneficio obtenido en una operación entre partes vinculadas sobre bases adecuadas como podrían ser costos, activos, etc. Lo mejor es obtener la referencia de los márgenes netos que el propio contribuyente obtiene en operaciones no controladas comparables.

La ventaja de este método parece estar en que resulta menos afectado por las diferencias funcionales entre las operaciones comparables entre empresas controladas y no controladas, significando que las diferencias suelen darse en los gastos operativos.

Un inconveniente de este método es que requiere información sobre transacciones no controladas que puede no estar disponible al realizarse las transacciones controladas.

2.2. MARCO REGULATORIO EN BOLIVIA

Debido a que en nuestra legislación aun no cuenta con una regulación sobre los precios de transferencia, sólo se procederá a enunciar el artículo 45° de la Ley N° 843 respecto al Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas, donde establece que: “Las sucursales y demás establecimientos de empresas, personas o entidades del exterior, deben efectuar sus registros contables en forma separada de sus casas matrices y restantes sucursales o establecimientos del exterior, a fin de que los estados financieros de su gestión permitan determinar el resultado impositivo de fuente boliviana.

Los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y la persona física o jurídica domiciliada en el exterior que, directa o indirectamente, la controle, serán considerados, a todos los efectos, como celebrados entre partes independientes, cuando las condiciones convenidas se ajustan a las prácticas normales del mercado entre entes independientes.

Cuando no se cumplan los requisitos previstos en el párrafo anterior, para considerar las respectivas operaciones como celebradas entre partes independientes, los importes

que excedan los valores normales de mercado entre entes independientes no se admitirán como deducibles a los fines de este impuesto.

A los efectos de este Artículo se entenderá por empresa local de capital extranjero a aquella en que más del 50% (CINCUENTA POR CIENTO) del capital y/o poder de decisión corresponda directa o indirectamente, a personas naturales o jurídicas domiciliadas o constituidas en el exterior⁹.

Tal como se menciona en el planteamiento del problema, el desarrollo de la presente investigación académica, detalla diferentes temas que nos guían y forman parte del estudio, que necesariamente deben ser objeto de mención, como es la doble imposición internacional, que se relaciona con los precios de transferencia en el sentido que esta se produce cuando un residente del país A que realiza operaciones en el país B podría resultar gravado en ambos países debido a que la operación puede calificar como un hecho gravado según la legislación de los dos países. Así el fisco de cada país pretendería validamente exigir el pago del impuesto correspondiente.

La Decisión 578, en la que Bolivia participa, establece de manera general que independientemente de la nacionalidad o domicilio de las personas las rentas de cualquier empresa solo serán gravables en el país miembro en el que tales rentas tengan su fuente productora, salvos casos de excepción de esta decisión. Fuente productora se refiere a la actividad, derecho o bien que genere o pueda generar un ingreso.

⁹ Ley N° 843 art. 45° Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas-Sistema Tributario Boliviano.

Esta reglamentación se aplica a los impuestos sobre la renta y el patrimonio, en Bolivia dichos impuestos están representados el Impuesto sobre las utilidades de las empresas (IUE) y el Régimen Complementario al Impuesto al Valor Agregado (RC-IVA).

Asimismo, Bolivia ha suscrito Convenios Tributarios para evitar la doble imposición con otros países entre los cuales se encuentran Argentina, Alemania, España, Francia, Suecia, Reino Unido e Irlanda del Norte, todos los cuales tienen particularidades específicas.

Salvo el caso del Convenio con Argentina que contiene lineamientos similares (pero estos no son idénticos) a los de la Decisión 578, todos los demás Convenios se basan en un criterio distinto para evitar la doble imposición, pues en general no siguen el criterio de gravar un solo país (es decir el criterio de la "exención") sino que aplican el "crédito directo" y en algunos casos establecen topes máximos par las tasas de retención.

2.2.1. APLICACIÓN NORMATIVA EN PAÍSES VECINOS

Argentina.

Incorporo en la ley del impuesto a las ganancias el "principio arm's length" conforme al cual las entidades vinculadas deben llevar a cabo las operaciones entre ellas en las mismas condiciones que hubieran sido pactadas entre partes independientes en condiciones de mercado.

Posteriormente, en diciembre de 1998, se fortaleció la normativa en particular en materia de los criterios de aplicados a las operaciones de reexportación y importación y con posterioridad estos principios se vieron reforzados con las normas introducidas en diciembre de 1999 (Ley N°25.239)

Dichas normas, si bien mantienen las facultades de la Administración Tributaria (Administración Federal de Ingresos Públicos-AFIP) de recurrir a precios promedio, índices o coeficientes sobre la base de resultados obtenidos por empresas que se dediquen a iguales o similares actividades a fin de determinar la ganancia de fuente argentina, disponen que a los efectos de constatar los precios de transferencia de aquellos actos celebrados entre empresas vinculadas se utilizarán los métodos de fijación de precios que son descritos por la norma y los métodos fijados por la OECD en la materia.

Asimismo, las normas especifican el tratamiento tributario a considerar en el caso de empresas locales de capital extranjero que deberán determinar sus ingresos y deducciones al igual que operaciones comparables entre partes independientes o, cuando en estas operaciones intervengan entidades o personas radicadas o domiciliadas en jurisdicciones de nula o baja imposición (paraísos fiscales) en que se presume que no responden a operaciones comparables entre partes independientes y deberán sujetarse a una serie de normas especiales establecidas por la Administración Federal de Ingresos Públicos -AFIP en materia de información y respaldos probatorios.

Brasil.

Ha legislado en esta materia a través de la Ley N° 9.430 de diciembre de 1996, la que regula específicamente los precios de transferencia de operaciones de importación y

exportación entre empresas vinculadas, las remesas de intereses entre ellas y las operaciones realizadas con empresas establecidas en países con tributación favorecida (paraísos fiscales).

La legislación estipula la forma de calcular los gastos deducibles por importaciones y un piso mínimo de beneficio bruto por exportaciones en transacciones llevadas a cabo entre partes relacionadas. No hay un principio de precio normal de mercado abierto sobre el cual están basadas las reglas de precios de transferencia, siendo la regla básica la existencia de un mínimo seguro de renta o ingreso.¹⁰

A efectos de determinar los precios de transferencias con relación a importaciones se contempla el uso de métodos de precios de transferencia comparables entre partes no relacionadas en los mercados locales o extranjeros bajo similares condiciones de pago; el método de precio de reventa menos descuento y comisiones y un margen de beneficios igual al 20% del precio de reventa y por último el método de costo de producción más lucro, siendo en este caso el precio de transferencia el costo medio de producción incrementado por los impuestos y un 20% de margen sobre costos.

Con respecto a los precios de exportación la ley de Brasil aplica el régimen de "tax havens" (puerto seguro) por el cual, si los precios fueren inferiores al 90% del precio normal de venta en el mercado interno, la empresa deberá determinar los precios de acuerdo con alguno de los métodos descritos.

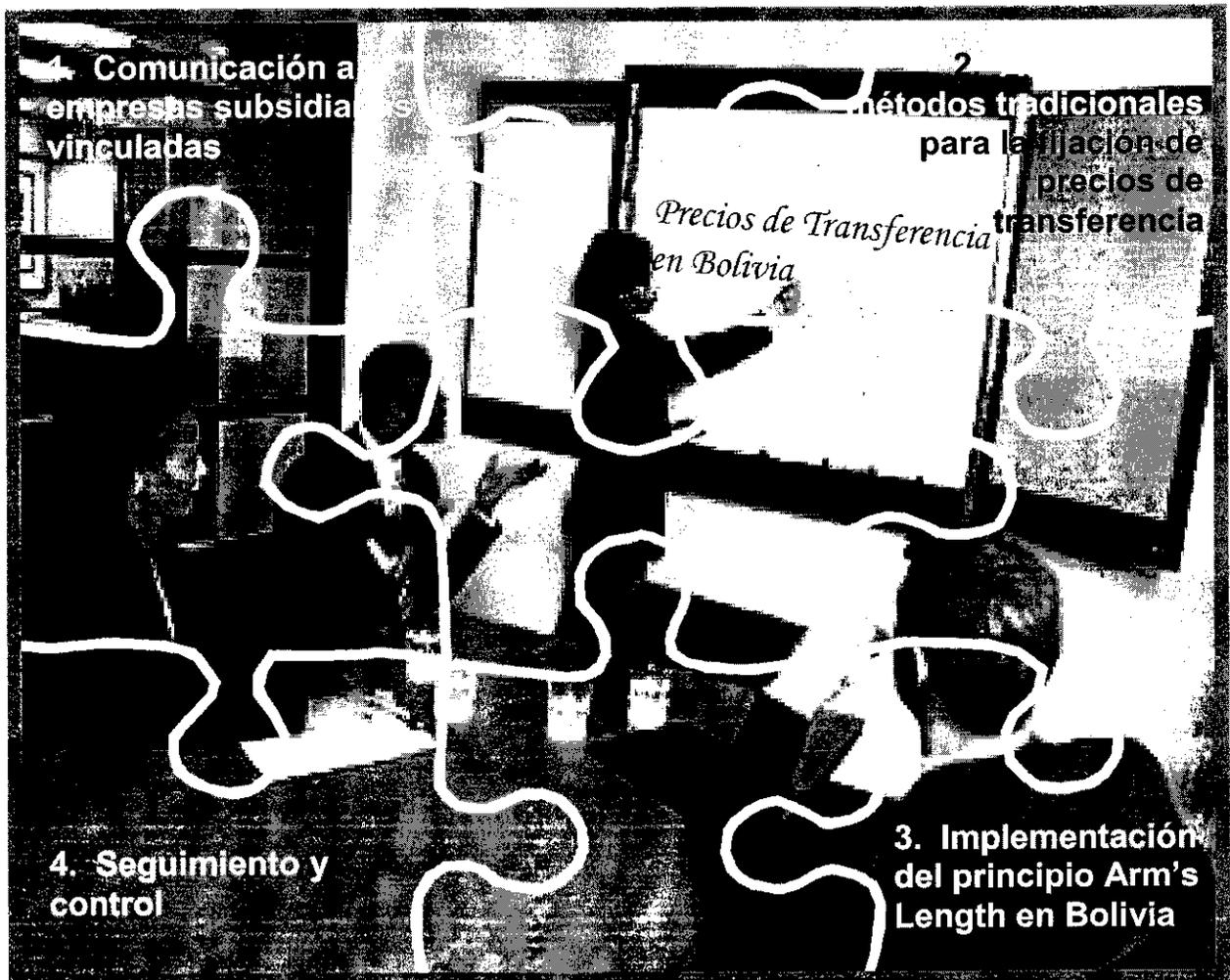
¹⁰ www.iadb.org/intal Boletín Mercosur: Impacto Fiscal de la Integración Económica, Buenos Aires Argentina, 2003.

Uruguay.

En lo que respecta a este país no existen normas expresas referidas a esta materia, no obstante la autoridad fiscal tiene facultades para indagar la realidad económica y efectuar los ajustes pertinentes si prueba la existencia de vinculación entre las partes contratantes y la distorsión de los precios, pero correspondiéndole a la administración la presentación de la carga de la prueba¹¹.

¹¹ FERRERE, Daniel "Problemas tributarios prácticos que afectan la inversión y la competitividad en Uruguay".

3. PROPUESTA Y RECOMENDACIONES



Fuente: Elaboración propia, Julio de 2005

La propuesta tiene por objeto presentar una alternativa que permita la incorporación de mecanismos de regulación de los precios de transferencia dentro de la legislación boliviana, coadyuvando a la recaudación impositiva y a la correcta fijación de los precios de transferencia de los bienes y servicios negociados entre empresas vinculadas.

- 1. Comunicación a empresas subsidiarias vinculadas.** La primera etapa de la propuesta es la comunicación a las empresas subsidiarias establecidas en el país acerca de la importancia de la implementación de principio Arm's Length para que comprendan el sentido del principio y la utilidad de su implementación en Bolivia, conforme al cual las entidades vinculadas deben llevar a cabo las operaciones entre ellas, en las condiciones que hubieran sido pactadas entre partes independientes en *condiciones de mercado*.

- 2. Adopción de métodos tradicionales para la determinación del precio de transferencia.**

Una vez dado a conocer la aplicación del principio arm's length a los contribuyentes, la administración tributaria podrá plantear la adopción de uno de los métodos mencionados en el punto 2.1.3, por los contribuyentes para que puedan determinar si las condiciones impuestas en las relaciones comerciales y financieras con su vinculada son consistentes con el principio de arm's length o precio normal de mercado abierto.

- 3. Implementación del principio de Arm's Length o Precio Normal de Mercado Abierto según lo establecido en la OCDE.**

Expuesto a los contribuyentes la aplicación del principio arm's length y de los distintos métodos existentes para la determinación de los precios de transferencia, permitirá a la administración tributaria dictar normas legales y reglamentarias con el propósito de dar un mejor tratamiento a las transacciones realizadas por los precios de transferencias, basándose en los lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE que se

encuentra incluida en las legislaciones de otros países tal el caso de Argentina reflejando a través del método elegido por el contribuyente la realidad económica y el beneficio obtenido en su jurisdicción.

4. Seguimiento y Control.

El seguimiento consiste en la observación del desarrollo en la fijación de los precios de transferencia por parte de cada empresa, es un factor crítico, como elemento estratégico de desarrollo continuo y de cuya retroalimentación alimentará las modificaciones futuras necesarias para que estas empresas vinculadas adopten un método adecuado para la fijación de precios. Con respecto al control, le permitirá a la administración tributaria contar con mejores y mayores parámetros de medición para la determinación de precios de transferencia entre empresas vinculadas, con el fin de neutralizar el desplazamiento de la ganancia imponible obtenida en nuestra jurisdicción.

La recomendación general que se puede dar una vez analizado las propuestas anteriormente citadas, es que de una vez nuestras autoridades nacionales dicten una norma donde se implementen mecanismos de control por parte de la administración tributaria boliviana y uno de los temas a considerar como uno de los muy importantes es el de la información que proporcionen los contribuyentes, relacionada a actividades y funciones desarrolladas con sus vinculadas y para ello los sujetos comprendidos estarán en la obligación de presentar con la declaración jurada anual (formulario 80) y sus Estados Financieros dictaminados una *declaración jurada complementaria* con información de las distintas transacciones llevadas a cabo entre la subsidiaria y su casa matriz que involucren un análisis de los precios de transferencia, además de fijar la obligación de conservar los comprobantes con toda la documentación de respaldo probatorios que justifiquen los precios de transferencia consignado en la citada

declaración jurada, los métodos empleados en la determinación de los mismos y los criterios de comparación utilizados para concluir que el método empleado por la empresa resulta ser la más adecuada para la operación, todos esos datos deberán ser resumidos en un informe firmado por el contribuyente y el auditor financiero facilitando a la administración tributaria a la verificación de los precios convenidos, en el caso que realice inspecciones a los contribuyentes de empresas vinculadas.

De esta manera se pretende otorgar certidumbre a las relaciones entre la administración tributaria boliviana y los contribuyentes para la utilización de valores justos para las transacciones y la solución de posibles controversias referentes a los precios de transferencia.

4. CONCLUSIONES

Las conclusiones que se mencionan a continuación fueron efectuadas tomando en cuenta todo el trabajo desarrollado referente al control de los precios de transferencia que asume particular importancia para los países en donde se efectúan operaciones que realizan entre si las empresas vinculadas y los efectos que pueden llegar a producir el manipule de tales precios, logrando de esta manera que las empresas lleguen a cumplir con su objetivo sus beneficios, no sólo desde el punto de vista de sus ingresos sino también de sus costos y gastos. Incluido entre estos el componente fiscal en el pago de impuestos.

Mediante la elaboración de este trabajo se ha sugerido apalear la ausencia de una reglamentación sobre precios de transferencias por parte de nuestra legislación fiscal tomando como base los lineamientos de la OCDE que constituyen un valioso aporte para definir reglas internacionales para el tratamiento tributario de esos precios y están

particularmente dirigida a identificar una solución que evite la doble tributación económica internacional de los beneficios de las empresas cuando corresponden ajustar los precios de transferencia, para ello se sugiere la implementación de mecanismos de control de estos precios a la administración tributaria con la finalidad de neutralizar o evitar el desplazamiento a otros lugares la ganancia o utilidad imponible obtenida en nuestra jurisdicción, los mismos que se hicieron mención anteriormente.

5. BIBLIOGRAFÍA

- Campus Virtual IEFPA, Viviana Rosa RANDO, "Fiscalidad internacional los precios de transferencia".
- C.T. HOMGREN, W.O. STRATTON y G.L. SUNDEM "Introduction to Management Accounting". Prentice Hall International Inc., 1996, (citado por Hubert Hamaekers).
- COMBARROS Villanueva, V.E., "Régimen tributario de las operaciones entre sociedades vinculadas", 1988. Madrid.
- CORDON Ezquerro, Teodoro: "Manual de Fiscalidad Internacional".
- Ley N° 843 art. 45° Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas-Sistema Tributario Boliviano.

- FERRERE, Daniel "Problemas tributarios prácticos que afectan la inversión y la competitividad en Uruguay".
- Hubert, HAMAEEKERS, en "Los Precios de Transferencia en el Inicio del Siglo XXI" (Conferencia Técnica del CIAT 9/99) Oporto- Portugal.
- OTIS, James," La inversión Internacional en países en desarrollo", 1993, Editorial Arte.
- Revisión del Informe sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales, "Precios de Transferencia" Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico-OCDE.
- www.iadb.org/intal Boletín MERCOSUR: "Impacto Fiscal de la integración económica", Buenos Aires, Argentina, 2003