

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**  
**CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA**  
**UNIDAD DE POSTGRADO**



**“DIPLOMADO EN TRIBUTACIÓN”**

**MONOGRAFÍA**

**PRECIOS DE TRANSFERENCIA A TRAVÉS DE LA APLICACIÓN DEL  
MÉTODO DEL MARGEN NETO DE TRANSACCIÓN EN LA EMPRESA LÍDER S.A.  
PARA EL EJERCICIO FISCAL GESTIÓN 2015**

**Postulantes: Lic. Heidy Violeta Vera Ochoa**  
**Lic. Angela Ana Zambrana Kapa**

**La Paz – Bolivia**

**2016**

## **DEDICATORIA**

A Dios por darnos la vida y ayudarnos a mantenernos firmes,  
A nuestras familias por su considerable apoyo, por su paciencia y comprensión y por su cariño.

## **AGRADECIMIENTO**

A nuestra tutora la Doctora  
Aymara Morales Herrera  
excelente guía.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	1
CAPITULO I .....	5
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	5
1.1. Planteamiento del problema.....	5
1.2. Formulación del problema de investigación .....	7
1.3. Planteamiento del Objetivo.....	7
1.3.1. Objetivo General .....	8
1.3.2. Objetivos Específicos .....	8
CAPITULO II .....	9
MARCO TEÓRICO.....	9
2.1. Estado del Arte.....	9
2.1.1. El principio de precio justo o arm's length principle .....	13
2.1.2. Artículo 9 del modelo convenio de la OCDE .....	15
2.1.3. Elementos Procedimentales.....	16
2.1.3.1 Análisis de Comparabilidad .....	16
2.1.3.1.1. Características de bienes y servicios .....	17
2.1.3.1.2. Análisis Funcional.....	18
2.1.3.1.3. Cláusulas Contractuales.....	19
2.1.3.1.4. Situación Económica .....	19
2.1.3.1.5. Estrategias Comerciales.....	20
2.1.3.2. Reconocimiento de las Transacciones Reales.....	20
2.1.3.3. Consideración y Valoración de Operaciones Combinadas.....	21
2.1.3.4. Utilización del intervalo de plena concurrencia.....	22
2.1.3.5. Utilización de datos de varios años .....	23
2.1.3.6. Pérdidas sostenidas .....	23
2.1.3.7. Compensaciones intencionadas.....	24
2.1.3.8. Utilización del valor de aduana.....	24
2.1.3.9. Métodos aplicables para la determinación de Precios de Transferencia.....	25
2.1.4. Aplicación Teórica .....	27

2.1.4.1. Descripción de la Empresa.....	27
2.1.4.2. Análisis Funcional.....	30
2.1.4.3. Aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación .....	33
2.1.5. Referencia Legal .....	43
2.1.5.1. La Ley N° 549 de 21 de Julio de 2014.....	43
2.1.5.2. Ley de Promoción de Inversiones N° 516 de 5 de abril de 2014 .....	45
2.1.5.3. Decreto Supremo N° 24051.....	45
2.1.5.4. Decreto Supremo N° 2227.....	45
2.1.5.5. La Resolución Normativa de Directorio N° 10-0008-15 .....	46
2.2. Referencia Conceptual.....	47
Las definiciones objeto del estudio de este tema se describen a continuación:.....	47
2.2.1. Tributo .....	47
2.2.2. Impuesto.....	47
2.2.3. Definición de Precios de Transferencia .....	48
2.2.4. Concepto de Vinculación.....	49
2.2.5. Comparabilidad .....	50
2.2.6. La carga de la prueba.....	51
CAPITULO III .....	52
MARCO METODOLÓGICO .....	52
3.1. Diseño Metodológico.....	52
3.2. Fases Metodológicas .....	52
3.3. Técnicas de Investigación .....	52
3.4. Universo o Población de Referencial .....	533
3.5. Delimitación Geográfica .....	53
3.6. Delimitación Temporal.....	53
3.7. Presupuesto .....	53
CAPITULO IV .....	54
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	54
4.1. Conclusiones.....	54
4.2 Recomendaciones.....	56

BIBLIOGRAFÍA .....  
ANEXO.....  
Anexos Nro. 1.....

## RESUMEN

En la mayoría de los países, la fijación de los precios de transferencia respecto a las operaciones internacionales está regulada por disposiciones legales específicas aplicables a todas las transacciones que tienen lugar entre un contribuyente residente y otro vinculado residente en el extranjero.

Bolivia promulgó su régimen de Precios de Transferencia en la Ley N° 549 de 21 de julio de 2014 esta Ley modifico el Artículo 45 de la Ley N° 843 Texto Ordenado Vigente y es puesta en vigencia a partir del año 2016, para el control de los precios a los cuales los bienes, servicios y derechos se transfieren desde y hacia las fronteras con partes relacionadas.

El objetivo del presente trabajo de investigación es exponer el proceso de la transacción de Precios de Transferencia y el de comprobar que las operaciones llevadas a cabo entre la empresa Líder S.A. y su empresa relacionada domiciliada en el exterior se hayan realizado a precios de mercado o arm's length, para el ejercicio fiscal diciembre de 2015.

Para ello se empleará el Método de Margen Neto de la Transacción, el cual se encuentra en conformidad con las disposiciones fiscales que regulan los precios de transferencia, prevista en el Artículo 45 ter de la Ley 843.

## INTRODUCCIÓN

La complejidad de las relaciones internacionales y la globalización, han provocado el desarrollo de estructuras organizacionales que faciliten el flujo comercial y financiero entre entidades ubicadas en distintos países con características económicas y marcos regulatorios distintos.

Las transacciones realizadas en un ambiente de libre competencia tienen un fin individual más que colectivo y es en consecuencia que los gobiernos estudian la posibilidad de establecer regulaciones que les permitan preservar el equilibrio entre el beneficio individual y el bienestar de la sociedad. En este sentido, la incidencia de la determinación de los rendimientos de la inversión y la carga tributaria a la que están sujetas los grupos multinacionales, llevan a reducir el impacto que en sus beneficios generan los esquemas de tributación de cada estado.

Este tipo de práctica va en contra de las políticas fiscales de un determinado país constituyéndose en mecanismos de evasión fiscal. Tal es el caso de la práctica denominada por la doctrina económica y tributaria internacional como fijación de precios de transferencia.

Es por eso que, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, en vista de que los países desarrollados y en vías de desarrollo se enfrentan en esencia a un mismo desafío: la protección de su base imponible tributaria y a la vez evitar una doble imposición e inseguridad jurídica, que obstaculicen la inversión extranjera directa y el comercio internacional, han desarrollado una propuesta, que es modelo para enfocar la legislación de muchos países, en materia de precios de transferencia.

El trabajo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico es una base para los gobiernos, de estructura y contenido, orientado para el desarrollo y aplicación del control de precios de transferencia. Principalmente considerando que, la adopción de legislación en ésta materia incorpora el principio de libre competencia o arm's length, contribuyendo así al logro de ese desafío.

Las empresas multinacionales, caracterizadas por contar con estructuras organizacionales complejas con dos o más subsidiarias en diferentes países, frecuentemente utilizan la práctica de fijación de precios de transferencia justificada



por cuatro objetivos diferentes entre los que encontramos: objetivos fiscales, disminución del impacto de las tarifas arancelarias, control cambiario y control de dividendos, con la finalidad de incrementar la rentabilidad de sus inversiones.

Las organizaciones, al efectuar operaciones con compañías vinculadas, enfrentan el problema de determinar a qué precio deben cargar los bienes y servicios ofrecidos por una unidad de la organización a otra unidad del mismo grupo económico. Con la introducción del principio de plena competencia o arm's length que consiste en que las operaciones realizadas con partes vinculadas se cuantifiquen impositivamente a valores de mercado por un criterio basado en las ganancias obtenidas sobre el retorno de la inversión, los centros operacionales buscarán maximizar los beneficios de su respectiva unidad.

Un conflicto podría acontecer en el momento en que una unidad operativa logra un resultado favorable a costa de la utilidad global de la compañía multinacional. En un mundo perfecto, cualquier método de precios de transferencia establecidos entre el grupo de compañías vinculadas debería ser consistente con el propósito de maximizar tanto las ganancias de la compañía multinacional como las ganancias de la unidad operacional. En este sentido, los precios de transferencia deberían asegurar una congruencia de objetivos entre las distintas unidades.

En este afán, las compañías vinculadas podrían dejar de lado los principios que se siguen cuando se opera entre partes independientes, es decir, que podrían vulnerar lo que se denomina "el precio de mercado abierto", por causas tales como la falta de oposición de intereses, los cuales pueden ser fijados según la libre discrecionalidad de las entidades.

No cabe duda de que si existiera un mercado abierto o un precio claramente conocido para los bienes o servicios transferidos interno, la mejor solución sería utilizar este valor como precio de transferencia.

Esta regla de establecer el precio de mercado abierto para las transacciones con bienes o servicios, que en principio parece ser sencilla, en verdad se torna embarazosa al momento de ponderar ciertos factores únicos de difícil consideración, que llevan a la ejecución de un trabajo adicional de analizar la operación comprometida, las circunstancias económicas del caso o el ámbito geográfico.

Pasando al ámbito tributario y en un esfuerzo para minimizar la carga fiscal global, las sociedades multinacionales se sienten atraídas a ejercitar un control sobre la apropiación de beneficios y pérdidas entre las diversas jurisdicciones fiscales. La transferencia de precios proporciona un vehículo idóneo para cumplir con tal propósito. A raíz de ello, las administraciones tributarias han abordado el problema y han elaborado métodos para la determinación de precios de transferencia que se aproximen en lo posible a un precio prudente entre las compañías vinculadas.

En el orden interno, el objetivo perseguido por las legislaciones fiscales al contemplar el tratamiento de los precios de transferencia, es la verificación de que las operaciones de los contribuyentes con sus casas matrices o subsidiarias sean genuinas y que sus precios y condiciones no se encuentren por debajo de estándares normales del mercado donde operan.

El proceso no está libre de problemas, como manifiesta la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, la complejidad sobreviene, tanto para la administración fiscal como para el contribuyente, en cuanto a cómo determinar las ganancias y gastos de una compañía o un establecimiento permanente que es parte de un grupo de empresas multinacionales, especialmente en operaciones intergrupales que se encuentran altamente integradas.

Se presenta una discordia entre los fiscos involucrados en la transacción: el fisco que recibe la sobrefacturación como consecuencia de un exceso en la fijación de los precios de transferencia percibirá un ingreso fiscal mayor, mientras que el fisco que recibe una subfacturación será retribuido con un ingreso fiscal menor. A su vez, el contribuyente puede verse afectado por una doble imposición, desde el momento en que una administración fiscal le efectúa una rectificación sin el correspondiente ajuste por parte del organismo tributario del otro país.

En Bolivia el régimen de precios de transferencia se establece desde julio del 2014, previsto en la Ley N° 549 Precios de Transferencia en Operaciones Entre Partes Vinculantes, como mecanismo de control por parte de la administración tributaria para que los contribuyentes demuestren a través de un estudio que sus operaciones están a valor de mercado y en consecuencia la base gravable corresponde con las utilidades obtenidas para dicho ejercicio fiscal.

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar las transacciones realizadas entre la empresa Líder S.A. y su relacionada domiciliada en el exterior a través del Método del Margen Neto de Transacción, propuesto en la mencionada Ley, para la gestión 2015.

# CAPITULO I

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1. Planteamiento del problema

Los Precios de Transferencia nace con el fenómeno denominado globalización, a raíz de ello se han expandido los vínculos económicos y financieros entre las naciones que ha generado un importante crecimiento en las transacciones de comercio internacional, la figura básica consiste en la transferencia de utilidades de un lugar a otro, de empresas que invierten en el entorno internacional y colocan las utilidades donde les cueste menos la carga tributaria.

Estas empresas normalmente configuran un complejo compuesto por entidades jurídicamente independientes constituidas en distintos países que son controladas por una sociedad matriz, o bien sujetas a control común pero que para efectos tributarios de cada país, son consideradas como independientes. Desde esta posición dominante, mediante el manejo de los precios de las transacciones entre los miembros del mismo grupo económico, el grupo multinacional declarará las utilidades gravables en el país donde más le conviene a sus intereses.

Como resultado de ello surge la necesidad del enfoque de Precios de Transferencia que es la operación económica y financiera que se efectúan entre partes relacionadas pero con residentes en el extranjero, es decir operaciones que se celebran entre una empresa de fuente nacional y otra en el extranjero. El presente estudio se fundamenta en el principio de libre competencia o *arm's length*, que consiste, en que las operaciones realizadas por partes vinculadas se cuantifiquen a valores de mercado.

Los precios de transferencia como medida de control fiscal, se establece con la finalidad de evitar a aquellas empresas, el traslado de la renta desde una compañía perteneciente a una empresa multinacional, localizada en una jurisdicción de impuestos elevados, a una compañía perteneciente al mismo grupo, pero existente en una jurisdicción con baja o nula imposición fiscal, a manera de reducirle la carga tributaria global del grupo.

En Bolivia las transferencias de bienes tangible, intangibles y servicios celebrados entre partes relacionadas o vinculadas; quedan sujetas a la norma de precios de

transferencia prevista en la Ley N° 549 de fecha 21 de julio de 2014, que tiene por objeto realizar modificaciones e incorporaciones únicamente al artículo 45 a la Ley N° 843 de 20 de mayo de 1986. Con la Ley aprobada los sujetos pasivos alcanzados por el Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas quedan obligados a determinar sus ingresos, costos y gastos provenientes de transacciones realizadas con sus partes relacionadas.

Las Administración Tributaria en todo el mundo, bajo las pautas establecidas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, considera que todas estas operaciones deben ser valoradas por el precio que se hubiera pactado entre partes independientes, en un mercado en donde exista la libre competencia.

Los aspectos más relevantes de la fiscalización internacional consiste en la implementación de un adecuado tratamiento fiscal de los beneficios obtenidos por empresas vinculadas cuando operan en diferentes jurisdicciones fiscales. Los precios de transferencia utilizados en las operaciones internacionales entre las empresas multinacionales y los ajustes fiscales, como consecuencia de operaciones "fuera del mercado" puedan exigir determinadas soberanías fiscales, constituyen una materia compleja, en constante cambio en la práctica, y no resuelta de forma completa.

La empresa en estudio Líder S.A., es una empresa dedicada al ensamblaje y distribución de piezas de baño, así como también herramientas para la instalación de piezas sanitarias en la ciudad de La Paz.

El presente trabajo de investigación está orientado a la aplicación del Método del Margen Neto de la Transacción propuesto en la Ley N° 549 de 21 de julio de 2014, Precios de Transferencia en Operaciones entre Partes Vinculadas.

Para llevar a cabo este estudio se tendrán que determinar detalles propios de las funciones de la empresa Líder S.A. y de las transacciones que esta realiza tanto con su relacionada como con las no relacionadas. Para realizar la búsqueda de empresas comparables debemos tomar en cuenta estos factores los cuales nos definirán el perfil de búsqueda. En general, dos transacciones no necesitan ser idénticas para ser consideradas como comparables, pero deberán ser suficientemente similares para obtener un resultado del precio justo o arm's length confiable.

Si existieran diferencias entre las transacciones controladas y la no controlada inexactitud de comparables, pueden aplicarse ajustes a los factores que las provocan, teniendo como objetivo mejorar la calidad de los resultados.

Con el reglamento ya establecido la administración tributaria podrá defender los intereses fiscales a través de regulaciones de precios de transferencia más precisa, las empresas que realicen operaciones económicas y financiera con partes vinculadas, tendrán que ser más explícitos en documentar sus transacciones contables, además las empresas independientes no vinculadas que pactan a precios de mercado estarán libres de los mercados abierto

Una desventaja es, que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico no da porcentajes en la participación accionaria ni en los órganos de dirección y eso es natural, puesto que la organización sólo da directrices generales dejando a cada Estado la potestad de fijar estos porcentajes que en el caso boliviano han sido ignorados y teniéndose el criterio de que ese es uno de los puntos más débiles e imprecisos de la legislación nacional.

## **1.2. Formulación del problema de investigación**

¿Cómo se establecen los precios de transferencia a través de la aplicación del Método del Margen Neto de Transacción, en la empresa Líder S.A. para el ejercicio fiscal gestión 2015 en Bolivia, delimitados según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)?

## **1.3. Planteamiento del Objetivo**

Con el presente trabajo nuestra intención es dar a conocer que son Precios de Transferencia, cuales son los métodos establecidos, la aplicación de estudio de precios de transferencia a través del principio precio comparable o arm's length a que escenario se considera vinculación y por ultimo un enfoque aplicado a través del Método del Margen Neto de la Transacción para la Empresa Líder S.A.

### **1.3.1. Objetivo General**

Determinar la naturaleza del precio comparable o arm's length, de las operaciones de la Empresa Líder S.A. y sus partes relacionadas a través de la aplicación del Método del Margen Neto de Transacción para el ejercicio fiscal terminado al 31 de diciembre de 2015.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- Analizar los precios de transferencia según el Método Margen Neto de Transacción en la Empresa Líder S.A.
- Determinar la búsqueda y selección de empresas comparables, que cumplan con el perfil funcional y transaccional de la Empresa Líder S.A., para el ejercicio fiscal.

## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Estado del Arte

La regulación de precios de transferencia tiene su origen y desarrollo en el siglo XX conjuntamente con el desarrollo de las empresas multinacionales, las cuales empezaron a desarrollar criterios de maximización de beneficios y de minimización de riesgos por medio de la diversificación de las actividades de producción, comerciales y financieras, cada miembro del grupo se especializaba en la presentación de servicios al interior del mismo, de esta forma fueron surgiendo las técnicas para manejar precios de transferencia.

En pleno auge del comercio transfronterizo, que se generó como efecto de las necesidades emergentes de los países que se reconstruían de la post guerra, en el Reino Unido el año 1915, se promulgó una norma interna que tenía la finalidad de combatir la manipulación de precios de transferencia, mediante una Ley de Finanzas, se estableció el principio de arm's length o principio de plena competencia, mediante el cual en el supuesto de que una entidad no residente llevara a cabo actividades económicas con una empresa residente en el Reino Unido.

Si este tipo de empresa no residente poseía una estrecha conexión y ejerciera un control sustancial sobre la residente en la jurisdicción fiscal inglesa, y si como consecuencia de esto el negocio realizado entre las dos partes relacionadas producía en la empresa residente un beneficio menor que el que se habría esperado, la entidad no residente tributaría en el Reino Unido como agente de la empresa residente por los beneficios desviados hacia ella en la operación vinculada.

Posteriormente, encontramos el primer antecedente en los Estados Unidos, en 1917 con la reglamentación complementaria a la Sección 1331 de la War Revenue Act., de 13 de Octubre de 1917, que establecía la exigencia de declaraciones consolidadas a las empresas asociadas en el impuesto Federal sobre la Renta de Sociedades. En virtud del federalismo, en Estados Unidos el problema de precios de transferencia surgió inicialmente entre varios Estados de la Unión.



Los mecanismos de control de las operaciones vinculadas a precios de transferencia surgieron para proteger la base imponible del impuesto sobre la renta en un contexto de comercio internacional de empresas nacionales y extranjeras que operen en el mismo sector económico, con el objeto de evitar la manipulación de precios y elección arbitraria de jurisdicciones tributarias con tasas efectivas de tributación bajas. La regulación sobre su aplicación, principios y procedimientos está regulada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, creada y constituida en base al Plan Marshall.

En este entendido la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico elaboró directrices en el Reporte sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales el año 1979, las cuales fueron aprobadas en julio de 1995 por el Consejo de la, este documento constituye una guía para las Administraciones Tributarias y para las Empresas Multinacionales.

Los países latinoamericanos han ido implementando paulatinamente su regulación a partir de su necesidad de alcanzar políticas fiscales eficientes, sin embargo su condición de proveedores de materia prima o bienes intermedios dificulta su aplicación práctica, por lo que es necesario que cada Estado adecúe las prácticas estandarizadas y la regulación de manera específica abriendo la normativa interpretativa a la coyuntura económica, social e inclusive cultural de cada Estado, de modo que ejercer la potestad en las condiciones que le permita generar procesos de redistribución de ingresos.

La experiencia latinoamericana en la aplicación de las referidas directrices dejó en evidencia que los métodos aplicables y la vinculación bajo el principio de *arm's length*, no respondía a la tipología de las transacciones de comercio en América Latina, por su condición de exportadores de materia prima y sobre todo commodities, por su parte el principio de *arm's length* tiene una base demasiado abstracta, lo que deja abierta una amplia posibilidad de incurrir en inconsistencias en el proceso de determinación, en este sentido cada país ha adecuado la aplicación de dichos estándares siendo especialmente relevante la creación y aplicación del sexto método como un aporte de Argentina para resolver el problema planteado.

Las Directrices están contenidas en siete capítulos que son:

1. El principio de independencia Arm's Length. Este capítulo resume de manera general los temas de comparabilidad y rango en operaciones independientes.
2. Métodos Transaccionales Tradicionales. En este capítulo están contenidos los métodos de Precio Comparable no Controlado, el de Precio de Reventa, así como el de Costo Adicionado.
3. Otros Métodos. En éste se tratan los métodos de utilidades netas reconocidos por la OCDE, es decir, el de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación y el de Partición de Utilidades.
4. Enfoques administrativos para evitar y resolver conflictos en materia de Precios de Transferencia. Este capítulo trata aspectos relativos a multas, ajustes, procedimientos de acuerdo mutuo para evitar doble tributación, auditorías simultáneas, límites de seguridad, acuerdos anticipados de Precios de Transferencia y arbitraje.
5. Documentación. Este capítulo se refiere a los tipos de información que los contribuyentes deberían considerar para la fijación de Precios de Transferencia, así como a la documentación que los contribuyentes deben producir y conservar.
6. Consideraciones especiales para propiedad intangible.
7. Consideraciones especiales para servicios intercompañía. Los principios relativos  
Los diversos informes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico consideran que una " empresa relacionada " es una empresa que cumple las condiciones fijadas en el artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal . Bajo estas condiciones dos empresas están relacionadas si una de ellas participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de la otra o si las mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas empresas.

Los Precios de Transferencia son importantes tanto para los contribuyentes como para las administraciones tributarias, porque determinan en gran medida los ingresos y los gastos, y por tanto los beneficios tributables de las empresas relacionadas situadas en diferentes jurisdicciones fiscales. Los orígenes de los Precios de Transferencia surgieron de las relaciones entre empresas asociadas que actuaban dentro de la misma jurisdicción fiscal.

No es el objetivo de esta investigación abordar el tema de Precios de Transferencia de naturaleza interna, sino que se enfoca hacia los aspectos internacionales. Estos aspectos son más difíciles de abordar ya que involucran a más de una jurisdicción fiscal y, por tanto cualquier ajuste a los Precios de Transferencia en una jurisdicción implica un ajuste correlativo en otra jurisdicción.

Si la otra jurisdicción no está de acuerdo en realizar un ajuste correlativo, el grupo multinacional tributará dos veces por esta parte de sus beneficios. Con el objeto de reducir los riesgos de una doble imposición fiscal, es necesario un consenso internacional de cómo determinar a efectos fiscales los Precios de Transferencia de operaciones transfronterizas.

Así pues, el problema de los Precios de Transferencia tiene una doble implicación: la primera es la existencia de una doble imposición que perturba el comercio y las inversiones internacionales; en segundo lugar, la realización de ajustes fiscales en las bases imponibles de las empresas relacionadas o vinculadas. Con esta perspectiva se pueden enumerar cinco mecanismos para articular el procedimiento de ajuste fiscal de los Precios de Transferencia:

1. Ajustes correlativos o bilaterales.
2. Procedimiento Amistoso.
3. Procedimientos de Arbitraje, consiste en que los conflictos fiscales pueden globalizarse cuando implican a varias Administraciones Tributarias. En estos casos, el arbitraje resulta una de las mejores soluciones.
4. Comprobaciones simultáneas, según la OCDE, un acuerdo para comprobaciones simultáneas es aquel realizado por dos o más estados para comprobar simultánea e independientemente que las circunstancias fiscales de uno o varios contribuyentes sobre las autoridades tributarias de los estados implicados tengan un interés común y relacionado, siempre con la intención de intercambiar aquella información de interés que obtengan.
5. Los Acuerdos previos sobre Precios de Transferencia, este sistema de acuerdos anticipados de precios se plantea como un acuerdo entre la administración tributaria y un grupo empresarial mediante el cual ella prefija el método de valoración del Precio de Transferencia que será aplicado a las transacciones entre

compañías de la empresa contribuyente. La ventaja de este sistema es que los valores y la metodología aprobada por la administración tributaria con respecto a las políticas de Precios de Transferencia, no se pondrán en duda con posterioridad.

### **2.1.1. El principio de precio justo o arm's length principle**

En materia de precios de transferencia, es fundamental definir y explicar que se entiende por Principio de Plena Competencia o arm's length strategy, ya que en función del mismo se encuadran las directrices de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, y en función de él gira toda la estructura teórica de los precios de transferencia.

Este principio del arm's length establece que las entidades vinculadas al negociar entre sí, deben fijar los precios de transferencia en la misma forma que hubiesen sido concertados entre terceros independientes que resguardan sus propios intereses, en otras palabras, "los precios acordados para las operaciones entre las entidades del grupo debieran ser, a los fines impositivos la resultante de los precios que hubiesen sido aplicados por empresas no asociadas en operaciones similares, según condiciones similares en el mercado abierto".

La cualidad esencial del principio arm's length está en la posibilidad de concertar las negociaciones entre los entes vinculados, en la forma en que hubiesen sido establecidas entre partes independientes. Esto se satisface cuando las partes gozan de suficiente autonomía o cuando cada empresa posee responsabilidad propia sobre la ganancia. En pocas palabras, "una transacción arm's length es aquella en la cual cada parte se esfuerza por obtener un beneficio máximo". (Wolfsohn)

El principio arm's length se aplica al comparar ciertas condiciones en el precio o en el margen de las compañías vinculadas involucradas en la transacción, con aquellas operaciones realizadas por partes independientes. Deben considerarse diversos factores en la comparabilidad, tales como las funciones realizadas, la asunción del riesgo o las circunstancias de la realidad económicas. Teóricamente, la ventaja fundamental es la de colocar a las compañías vinculadas en igualdad con compañías independientes.

Es común que las empresas que realizan operaciones con partes vinculantes logren reducciones en los costos de logística, desarrollo de la marca, riesgos y otras funciones, como consecuencia de las medidas de integración, situación que no puede evaluarse en el contenido del arm's length cuando se pretende hallar transacciones comparables independientes. Es poco probable que dos negocios no integrados, realizando la misma o similar función tengan un mismo costo.

Evitar la Doble Imposición, cuando "las condiciones son realizadas o impuestas entre dos empresas en sus relaciones comerciales o financieras las cuales difieren de aquellas que podrían haberse realizado entre empresas independientes".

Cuando las empresas independientes negocian, las condiciones son impuestas por las fuerzas del mercado, situación que no acontece con las empresas asociadas.

No por ello las administraciones tributarias deberían suponer en forma automática que las empresas asociadas manipulan sus utilidades, ya que puede haber genuina dificultad en determinar el precio de mercado abierto en la ausencia de fuerzas del mercado cuando se adopta una estrategia comercial, los ajustes de arm's length deben ser aplicados con prescindencia de todo tipo de obligación contractual y de toda intención de las partes de evitar el impuesto, por eso es que no debe confundirse el problema de precios de transferencia con fraude impositivo.

Cuando los precios de transferencia no reflejan los precios de mercado, las obligaciones tributarias de las empresas asociadas y la recaudación tributaria de los países pueden resultar distorsionadas.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico considera que debe producirse un ajuste del que se derive como consecuencia un valor, que sea el que podría esperarse de operaciones entre partes independientes. Factores distintos a los impositivos pueden distorsionar las relaciones financieras y comerciales entre las empresas asociadas, como podrían ser presiones gubernamentales, obligaciones anti-dumping, control de cambios, y demás.

El principio sigue el enfoque de tratar a las empresas de un grupo como entidades separadas y como si fueran independientes, con lo cual podemos decir que la razón principal de la adopción del arm's length se basa en que por medio de este principio

se busca un tratamiento igualitario entre las empresas multinacionales y las empresas independientes, evitando ventajas distorsionantes.

Una cuestión importante de este principio, es que a menudo, tanto para las empresas unipersonales o empresas jurídicas que realizan operaciones económicas y financieras con partes vinculantes, como para la administración fiscal, resulta difícil obtener información adecuada para aplicar el principio, o inclusive puede ser incompleta o de dudosa interpretación, o también a veces en diversas ocasiones no puede obtenerse a causa de la confidencialidad de la misma.

### **2.1.2. Artículo 9 del modelo convenio de la OCDE**

El artículo 9 del Modelo Convenio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, es la fuente de procedencia del principio del precio justo o Arm's Length Principle. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico ha emitido convenios, recomendaciones e informes para evitar la doble imposición y las barreras al comercio mundial derivadas de los Precios de Transferencia, el tratamiento de esta problemática se realiza con base fundamental en dos principios:

- a) el principio de tratar a las partes vinculadas o relacionadas de un grupo multinacional como partes independientes, en vez de como partes integradas de un negocio único, y
- b) el principio de aplicar precio de empresas independientes plena competencia o competencia.

Así pues, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico se ha basado tradicionalmente en el principio de mercado o justo Arm's Length Principle como método de valoración de operaciones. En este sentido no se acepta otro enfoque diferente.

El informe que consagra el mencionado principio se encuentra en el apartado 1 del artículo 9 del Modelo Convenio Fiscal que constituye el fundamento de los convenios fiscales bilaterales entre países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y entre un número cada vez mayor de países no miembros.

Que cuando “dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones y que, de hecho, no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia”.

Es evidente que el apartado 1 no contiene definiciones concretas acerca de lo que debe entenderse por “participación directa” o “indirecta”, ni el contenido preciso de la expresión “dirección” o “control” de una empresa, por lo tanto se deja a cada estado contratante la libertad para que lo concrete en su legislación interna.

El apartado 2 recoge la necesidad de realizar el ajuste bilateral en el caso de estar ante empresas vinculadas o relacionadas, pudiendo las autoridades competentes de los Estados contratantes consultarse en caso necesario, aunque en la práctica es muy difícil que se produzcan acuerdos de este tipo entre Estados, por los intereses contrapuestos y la falta de medios destinados a concluirlos.

Este apartado desarrolla el ajuste en el Estado cuya autoridad fiscal competente considera que el ajuste realizado en el otro Estado refleja el principio del precio justo o de plena concurrencia Arm’s Length Principle.

Por lo tanto, en el ámbito de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico se acepta el ajuste bilateral, para evitar la doble imposición internacional, así como se prueba el denominado ajuste secundario cuando proceda. Esto ocurrirá cuando efectivamente se están transfiriendo reservas o ventajas patrimoniales de forma encubierta entre dos empresas teniendo que proceder a ajustar de manera unilateral, con el gravamen que dicho ajuste provoque en cada caso concreto.

### **2.1.3. Elementos Procedimentales**

Los criterios para la aplicación de Principio del Precio Justo o Arm’s Length Principle.

#### **2.1.3.1 Análisis de Comparabilidad**

La aplicación del principio del precio justo o de plena concurrencia se basa generalmente en la comparación de las condiciones de una operación vinculada con

las condiciones de las operaciones entre empresas independientes. Para que estas comparaciones sean útiles, las características económicas relevantes de las situaciones que se comparan deben ser lo suficientemente comparables.

Ser comparable significa que ninguna de las diferencias si las hay entre las situaciones que se comparan pueda afectar materialmente a las condiciones que se examinan en la metodología o que se pueden realizar ajustes suficientemente precisos para eliminar los defectos de dichas diferencias.

En la determinación del grado de comparabilidad, incluyendo los ajustes que resulten necesarios para lograrla, es necesario comprender como evalúan las sociedades independientes las posibles operaciones.

Todos los métodos que aplican el principio del precio justo o de plena concurrencia giran en torno a la idea que las empresas independientes consideran las opciones que tienen disponibles y, al compararlas entre sí, atienden a cualquier valor que pudiera afectar a su valor de manera significativa.

La importancia en la determinación de la comparabilidad dependerá de la naturaleza de las operaciones vinculadas y del método de determinación de precios adoptado.

En definitiva, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico considera que la comparabilidad debe basarse en los siguientes elementos:

- a) Las características de los bienes entregados o servicios prestados,
- b) El análisis funcional de las entidades,
- c) Las cláusulas de los contratos,
- d) Los aspectos económicos y, por último
- e) Las estrategias empresariales adoptadas.

La medida en la que cada uno de los factores que se analizan a continuación influye sobre el grado de comparabilidad la cual dependerá de la naturaleza de las transacciones controladas y el método de fijación de precios adoptado.

#### **2.1.3.1.1. Características de bienes y servicios**

Las diferencias en las características de los bienes y servicios explican a menudo, al menos en parte, las diferencias en su valor en el mercado libre.



En consecuencia, la comparación de estas características puede ser útil en la determinación de la comparabilidad entre operaciones vinculadas o relacionadas e independientes. En general, la similitud en las características de los bienes o servicios transferidos será más relevante cuando se comparen precios de operaciones relacionadas e independientes y menos cuando se comparen márgenes de beneficios. Algunas de las características a tener en cuenta pueden ser las siguientes: en el caso de transferencias de bienes corporales, las características físicas del mismo, sus cualidades y su fiabilidad, así como su disponibilidad y el volumen de la oferta; en el caso de la prestación de servicios, la naturaleza y el alcance del servicio; y en el caso de bienes intangibles, el contenido de la operación por ejemplo, la concesión de una licencia o venta, el tipo de activo por ejemplo, patentes, marcas, la duración y el grado de protección y los beneficios anticipados derivados de la utilización del activo en cuestión.

#### **2.1.3.1.2. Análisis Funcional**

Como sucede con la comparación de las características de los bienes y servicios transferidos, será importante comparar las actividades y responsabilidades emprendidas por las empresas asociadas respecto a las independientes.

Esto se lleva a cabo valorando las funciones asumidas, los activos que se emplean en realizar las funciones desempeñadas y los riesgos que se asumen por cada una de las partes. Además, todo criterio de comparación debe considerar los términos contractuales de una transacción por cuanto suelen establecer la forma en que las responsabilidades, riesgos y beneficios se dividen entre las partes.

Esta comparación reposa en un análisis funcional que pretende identificar y comparar actividades y responsabilidades, significativas desde el punto de vista económico, que son o van a ser asumidas por la empresa independiente y por la asociada.

Las funciones que los contribuyentes y las administraciones tributarias deben identificar y comparar incluyen, por ejemplo, el diseño, la fabricación, el montaje, la investigación y el desarrollo, la prestación de servicios, las compras, la distribución, la comercialización, la publicidad, el transporte, la financiación y la gestión. También pueden ser útiles y relevantes la identificación y comparación de las funciones

desempeñadas, considerando los activos que son o serán utilizados así como también los riesgos asumidos por los respectivos interesados.

#### **2.1.3.1.3. Cláusulas Contractuales**

En las negociaciones en condiciones Arm's Length o de plena competencia, las cláusulas contractuales de las operaciones definen generalmente de forma expresa o implícita como se reparten responsabilidades, riesgos y beneficios entre las partes. Las cláusulas de una operación, cuando no consten por escrito, habrá que deducirlas de los principios económicos que rigen normalmente las relaciones entre empresas independientes.

En las negociaciones entre empresas independientes, las diferencias de intereses entre las partes aseguran que éstas intentan normalmente hacer respetar los términos del contrato, que solo serán ignorados o modificados si resulta de interés para las dos. Esta misma divergencia de interés puede que no exista en el caso de empresas asociadas, siendo importante en consecuencia, examinar si las conductas de las partes son conforme con las condiciones del contrato o si éstas indican que no se han seguido o si son simuladas.

#### **2.1.3.1.4. Situación Económica**

Los precios de plena competencia pueden variar entre mercados diferentes incluso para operaciones referidas a unos mismos bienes o servicios, por lo tanto para lograr la comparabilidad se requiere que los mercados donde operan empresas independientes o dependientes sean comparables y que las diferencias existentes no incidan materialmente en los precios o se puedan realizar ajustes apropiados.

Como primer paso, resulta esencial identificar el mercado o los mercados considerando los bienes y servicios sustitutos disponibles. En segundo lugar, resulta necesario caracterizar las circunstancias económicas que pueden ser relevantes para determinar la comparabilidad de los mercados.

### **2.1.3.1.5. Estrategias Comerciales**

En las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico se comentan algunos factores que han de tomarse en cuenta. Una consideración básica es si existen perspectivas viables de que la aplicación de una determinada estrategia comercial y de negocios elegida, produzca un rendimiento aceptable dentro de un período de tiempo razonable.

Se trata con ello de obtener un patrón del comportamiento que podría esperarse si la empresa asociada hubiese sido independiente, en consecuencia, es necesario examinar las estrategias comerciales al determinar la comparabilidad, con el fin de fijar los Precios de Transferencia.

Las estrategias de mercado también pueden incluir modalidades de penetración en los mercados. Un contribuyente que intenta penetrar en un mercado o aumentar su cuota de participación en el mismo podría cargar temporalmente sus productos con precios inferiores a los cargados sobre cualquier otro producto comparable en el mismo mercado.

A la hora de valorar la petición de un contribuyente que se encuentra siguiendo una estrategia comercial y que temporalmente realiza menores beneficios en espera de mejores resultados a largo plazo, las administraciones tributarias deben examinar el comportamiento de las partes para determinar si es consecuente con la estrategia comercial declarada.

### **2.1.3.2. Reconocimiento de las Transacciones Reales**

La comprobación por parte de una administración tributaria de una operación relacionada debe estar basada en las operaciones realmente efectuadas por las empresas asociadas y de acuerdo con la forma en que aquéllas la han construido. Salvo en casos excepcionales, las administraciones tributarias no deben olvidar la operación real ni sustituirla por otras.

La reestructuración de operaciones comerciales legítimas constituiría un ejercicio arbitrario que resultaría injusto como consecuencia de producir doble imposición cuando la otra administración tributaria no comparta el mismo punto de vista en la consideración de la operación.

Sin embargo hay dos circunstancias particulares en las que excepcionalmente puede resultar adecuado y legítimo que la administración tributaria entienda que debe desconocer la estructura seguida por los contribuyentes en la realización de la operación vinculada o relacionada:

La primera circunstancia surge cuando el substrato económico de la operación difiere de su forma. En tal caso, las administraciones tributarias pueden obviar la caracterización de la operación realizada por las partes y reclasificarla de acuerdo con su sustancia.

La segunda circunstancia ocurre cuando, coincidiendo la forma y el fondo de la operación, los acuerdos relativos a la misma valorados globalmente, difieren de los que hubieran sido adoptados por empresas independientes que actúan de forma razonable desde un punto de vista comercial y su estructuración real impide que la administración tributaria determine el precio de transferencia apropiado.

En las circunstancias descritas anteriormente, la calificación de la operación puede resultar de las relaciones entre las partes, más que de las condiciones comerciales habituales, que pueden haber sido construidas para eludir o minimizar impuestos. En tales casos, todas las cláusulas podrían ser el resultado de una condición a la que no se habría llegado si las partes hubieran negociado en condiciones Arm's Length o de plena concurrencia.

### **2.1.3.3. Consideración y Valoración de Operaciones Combinadas**

El principio del precio justo debe aplicarse operación por operación si se pretende que la aproximación sea lo más precisa al valor de mercado.

A menudo se encuentran situaciones en las que las operaciones separadas se encuentran tan ligadas entre sí o son tan continuas que no pueden ser valoradas en forma independientes.

Algunos contratos a largo plazo para el suministro de mercancías o servicios, derechos de uso de bienes intangibles, la valoración de una línea de productos cuando la fijación del precio de cada producto es impracticable, la cesión de Know-How de fabricación y el suministro de componentes esenciales a un fabricante asociado, entre otras.

En estas situaciones sería más razonable determinar las condiciones de plena concurrencia de forma conjunta para las operaciones en general, que para cada una de ellas. Este tipo de operaciones deben valorarse conjuntamente utilizando el método o métodos de plena concurrencia más adecuados.

Hay operaciones entre empresas asociadas contratadas separadamente que requieren ser evaluadas de forma conjunta para determinar si reúnen las condiciones propias de precio justo o de plena concurrencia, existen otras operaciones contratadas globalmente entre esas mismas empresas que necesitan ser evaluadas separadamente.

Un grupo multinacional puede cerrar como una única operación y a un único precio un conjunto de prestaciones o cesiones de bienes y/o servicios los cuales se conocen como paquetes globales. Incluso en una operación independiente, un paquete global puede combinar elementos sujetos a regímenes fiscales distintos de acuerdo con las leyes internas o según algún convenio de doble imposición fiscal sobre la renta, en estas circunstancias, puede ser que resulte más apropiado determinar el precio de transferencia respecto del paquete considerado, que en su conjunto.

#### **2.1.3.4. Utilización del intervalo de plena concurrencia**

En muchas ocasiones la aplicación del método o métodos más fiables pueden dar lugar de forma inevitable variaciones en las cifras de los Precios de Transferencia que se están calculando, lo que suele deberse a que más de un precio de transferencia satisface el principio del precio justo para una transacción determinada.

Las empresas independientes que realizan transacciones comparables en circunstancias comparables pueden no establecer siempre exactamente el mismo precio para la misma transacción, aun cuando cada precio esté necesariamente de acuerdo con el principio del precio justo.

El propio método puede dar lugar a variaciones cuando la aplicación del principio de plena concurrencia puede producir únicamente una aproximación a las condiciones que se hubiesen establecido entre partes independientes.

Es posible en algunos casos concretar el principio del precio justo hasta determinar una cifra única que constituirá la referencia más fiable para establecer si una operación

responde a las condiciones de plena concurrencia. Sin embargo, en la medida que los Precios de Transferencia no constituyen una ciencia exacta, habrá muchas ocasiones en las que la aplicación del método o métodos más apropiados conduzca a un intervalo de cifras en el que cualquiera sería relativamente, igual de fiable.

#### **2.1.3.5. Utilización de datos de varios años**

Puede ser útil examinar los datos tanto del año que se comprueba como del año anterior a fin de entender completamente los datos y circunstancias que rodean una operación entre empresas relacionadas o vinculadas. Esta información nos permitirá explicar cuáles han sido los factores determinantes en la fijación de los Precios de Transferencia, a la vez que mostrará si las diferentes condiciones económicas imperantes en años precedentes ejercieron algún efecto material sobre el precio de la transacción controlada.

#### **2.1.3.6. Pérdidas sostenidas**

Cuando una empresa asociada incurre en pérdidas constantemente, en tanto que el grupo multinacional en su conjunto es rentable, los hechos podrían suscitar un examen especial de la fijación de los Precios de Transferencia.

Por supuesto que las empresas relacionadas, como las empresas independientes, pueden sufrir pérdidas reales, ya sea debido a costos muy altos de puesta en marcha, a circunstancias económicas desfavorables, a ineficiencias o a otras razones comerciales legítimas.

Una empresa independiente no estaría preparada para soportar pérdidas indefinidas. Una empresa independiente que incide en pérdidas de forma recurrente cesaría eventualmente sus actividades en estas condiciones. Por el contrario, una empresa asociada que realiza pérdidas puede continuar su actividad si sus actividades benefician al grupo multinacional en su conjunto.

### **2.1.3.7. Compensaciones intencionadas**

Una compensación intencionada tiene lugar cuando una empresa relacionada provee un beneficio a otra empresa relacionada dentro del grupo que se corresponde en alguna medida con la recepción a cambio de diferentes prestaciones de dicha empresa.

Estas empresas pueden pretender que los beneficios que cada una ha recibido deberían compensarse con las prestaciones que cada una ha satisfecho como pago total o parcial por estas mismas, de tal forma que únicamente debe ser considerada en la liquidación de la deuda tributaria la ganancia o la pérdida neta derivada de la operación.

Las compensaciones intencionadas pueden variar en importancia y complejidad. Pueden resultar desde la simple compensación de dos operaciones por ejemplo, fijar un precio de venta favorable para bienes manufacturados como retribución de un precio de compra favorable por las materias primas utilizadas en la producción del bien hasta un acuerdo general para equilibrar todos los beneficios que fluyen a las partes durante un período.

### **2.1.3.8. Utilización del valor de aduana**

Con carácter general, el principio del precio justo es aplicado por muchas Administraciones de aduanas como principio para comparar entre el valor atribuible a bienes importados por empresas relacionadas y el valor de bienes similares importados por empresas independientes.

Las Autoridades aduaneras como las administraciones tributarias persiguen, generalmente, la determinación del valor de los productos en el momento en que fueron transferidos o importados.

Aunque las autoridades tributarias como las aduaneras pueden tener un propósito similar cuando comprueban el valor declarado de una operación relacionada transfronteriza, los contribuyentes pueden tener motivaciones contradictorias al fijar el valor a efectos fiscales y aduaneros.

Un contribuyente que importa bienes está interesado, con fines aduaneros, en determinar un precio bajo a la operación para que así los derechos de aduana también

lo sean. Sin embargo, a efectos fiscales, el contribuyente pudiera querer declarar el pago de un precio más alto por los mismos bienes con el objeto de incrementar los gastos deducibles.

La cooperación entre las Administraciones tributarias y aduaneras dentro de un país para evaluar Precios de Transferencia es cada vez más frecuente y debería ayudar a reducir el número de casos en que la valoración en aduana no es aceptable a efectos fiscales o viceversa.

#### **2.1.3.9. Métodos aplicables para la determinación de Precios de Transferencia**

Los métodos permiten determinar si las condiciones que reúnen las relaciones comerciales o financieras entre empresas asociadas son conformes con el principio del precio justo. No existe ningún método que resulte útil en todas las circunstancias, ni la aplicabilidad de cualquier método en particular debe ser desestimada. Más aún, los grupos multinacionales tienen libertad para aplicar cualquier método con el objeto de determinar precios, siempre que se satisfaga el principio del precio justo. Los métodos establecidos para el Estudio de Precios de transferencia son:

- **Método del precio comparable no controlado:** consiste en valorar el precio del bien o servicio en una operación entre vinculadas, utilizando como base el precio del bien o servicio idéntico o el de una operación de características similares en una operación entre partes independientes de características similares, en circunstancias comparables, efectuando, si fuera preciso, los ajustes necesarios para obtener la equivalencia, considerando las particularidades de la operación y las prácticas de mercado.

- **Método del precio de reventa:** consiste en sustraer del precio de reventa de un bien, servicio o derecho, el margen de utilidad bruta que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con partes independientes o, en su defecto, el margen habitual de utilidad bruta con relación a las ventas netas, que se apliquen por partes independientes en operaciones comparables, pudiendo efectuar, si fuera preciso, los ajustes necesarios para obtener la equivalencia considerando las particularidades de la operación. Se considera margen habitual el porcentaje que represente la utilidad bruta respecto de las ventas netas.



- **Método del costo adicionado:** consiste en incrementar el valor de adquisición o costo de producción de un bien, servicio o derecho, con el margen habitual de utilidad bruta que obtenga el sujeto pasivo en operaciones similares o ventas a terceros no vinculados, o en su defecto, incrementar el margen habitual que obtienen partes independientes en operaciones comparables respecto al costo de venta, pudiendo efectuar los ajustes necesarios para obtener la equivalencia considerando las particularidades de la operación. Se considera margen habitual el porcentaje que represente la utilidad bruta respecto de los costos de venta.

- **Método de la distribución de utilidades:** consiste en asignar, a cada parte vinculada que realice de forma conjunta una o varias operaciones comerciales y/o financieras, las utilidades operacionales obtenidas del resultado común derivado de dicha operación u operaciones. Esta asignación se realizará en función de un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito partes independientes en circunstancias similares, considerando activos, ventas, gastos, costos específicos u otras variables que reflejen adecuadamente lo dispuesto en este numeral.

Cuando sea posible asignar, de acuerdo con alguno de los métodos anteriores una utilidad mínima a cada parte en base a las funciones realizadas, el método de distribución de utilidades se aplicará sobre la base de la utilidad residual conjunta que resulte una vez efectuada esta primera asignación. La utilidad residual se asignará en atención a un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito partes independientes en circunstancias similares teniendo en cuenta lo dispuesto en el párrafo anterior.

- **Método del margen neto de la transacción:** Consiste en fijar el precio a través del margen de utilidad neto que hubiere obtenido el sujeto pasivo o, en su defecto, terceros en operaciones idénticas, similares o comparables realizadas entre partes independientes. El margen de utilidad neto puede ser obtenido con base a variables tales como activos, costos, ventas, gastos o flujos de efectivo o la variable que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones. Este método es aplicable cuando se realicen operaciones en las que existen prestaciones o transacciones desarrolladas por las partes vinculadas, cuando no puedan identificarse

los márgenes brutos de las operaciones o cuando sea difícil obtener información confiable sobre precios de alguna de las partes involucradas en la transacción.

**- Método del precio notorio en transacciones en mercados transparentes:**

Consiste en fijar el precio para operaciones de importación y/o exportación de bienes, en las que intervenga o no un intermediario internacional como tercero ajeno al origen o destino del bien sujeto a comercio, a precios consignados en mercados internacionales transparentes, bolsas de comercio de conocimiento público, en la fecha de embarque.

Se aplicará el método más adecuado en relación a la naturaleza, realidad económica y circunstancias específicas de cada caso.

#### **2.1.4. Aplicación Teórica**

Para la aplicación del Método del Margen Neto de la Transacción es necesario identificar empresas comparables que asumen riesgos y realizan funciones similares a las de la empresa objeto de estudio. Por condiciones propias de nuestro mercado no es posible encontrar empresas comparables bolivianas que se asemejen tanto en riesgos como en funciones a la empresa objeto de estudio. En este sentido es necesario realizar la búsqueda de empresas comparables en mercados más organizados y donde se pueda tener acceso a información tanto contable como financiera.

##### **2.1.4.1. Descripción de la Empresa**

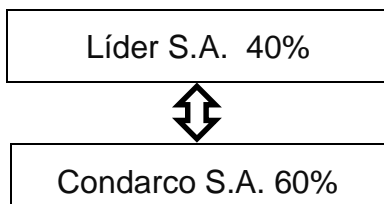
De acuerdo con el principio de independencia, en las operaciones realizadas entre vinculados económicos o partes relacionadas deben establecerse los mismos precios o márgenes que pactarían partes independientes, es necesario determinar cuáles son las partes relacionadas o vinculados económicos, que intervienen en la operación que se pretende estudiar.

Se debe contar con información de las distintas empresas vinculadas o partes relacionadas que intervienen en la operación bajo examen, así como de las operaciones llevadas a cabo en términos de las funciones, los activos y los riesgos involucrados.

## Estructura Organizacional

La empresa Líder S.A., se constituyó en el mes de marzo de 2008, como una empresa dedicada al ensamblaje y distribución de piezas de baño, así como también herramientas para la instalación de piezas sanitarias. Su principal accionista es Condarco empresa domiciliada en Argentina, dedicada al diseño y fabricación de estos productos. La composición del capital de Líder S.A., se muestra a continuación:

Figura 1 : Composición de Capital Líder S.A.



**Tipo de Empresa:** La actividad principal de la empresa Líder S.A., es el ensamblaje y distribución de piezas de baño, y de herramientas para su instalación.

**Productos:** Los productos que comercializó la empresa durante el ejercicio en estudio fueron:

- Duchas para baño, línea 1.
- Grifería tanto para duchas como para lavamanos, línea 2.
- Repuestos para líneas 1 y 2.

**Tabla 1: Ventas por línea de producto**

Ventas por línea de producto	%	Bs.
Línea 1	45%	Bs. 443.294.068
Línea 2	35%	Bs. 344.784.276
Repuestos	20%	Bs. 197.019.586
<b>Tota</b>	<b>100%</b>	<b>Bs. 985.097.930</b>

Fuente: Líder S.A. al 31/12/2015

**Proveedores:** Los proveedores de Líder S.A. están compuestos por:

- Su empresa relacionada, la cual suministra todos los componentes y partes necesarias para el ensamblaje del producto final, aproximadamente representa el 92% de sus compras.
- El resto de los insumos necesarios para culminación de la fabricación de los productos, representa aproximadamente el 8%, el cual incluye el empaque para el producto, otros insumos.

La tabla que se presenta a continuación muestra la distribución de las compras de Líder S.A. tanto de relacionadas como de no relacionadas para el cierre año 2015.

**Tabla 2: Distribución de las compras**

Nombre del proveedor	%	Bs.	Relacionada / No relacionada
Condarco S.A.	92%	Bs 259.860.483	Relacionada
Fama S.A.	5%	Bs 14.122.852	No Relacionada
El Brillo S.A.	1%	Bs 2.824.570	No Relacionada
Otros Proveedores	2%	Bs 5.649.141	No Relacionada
Total	100%	Bs 282.457.046	

Fuente: Líder S.A. al 31/12/2015

**Términos de Compras:** La empresa mantiene los siguientes términos de compras:

El plazo de pago a sus compañías relacionadas es de 90 días. La empresa Líder S.A. cancela en dólares americanos a Condarco S.A.

El plazo de pago a sus partes no relacionadas es de 30 a 60 días. La moneda utilizada para cancelar sus cuentas por pagar a los proveedores no relacionados es en bolivianos, ya que estos en su totalidad son proveedores locales nacionales.

**Clientes:** Los clientes de Líder S.A. son específicamente mayoristas distribuidores, los cuales se encuentran en el país como en el extranjero conformado de la siguiente manera:

**Tabla 3: Clientes**

Clientes	%	Monto en Bs.
Nacionales	64%	Bs 630.462.675
Extranjeros	36%	Bs 354.635.255
Total	100%	Bs 985.097.930

Fuente: Líder S.A. al 31/12/2015

**Términos de Ventas:** Los términos de ventas que la empresa mantiene con sus clientes son de 30 a 60 días, las cuales se realizan en bolivianos ya que se encuentran en mercados locales, y en Dólares Americanos para los clientes extranjeros.

**Préstamos o Créditos:** La empresa Líder S.A. no obtuvo ningún tipo de préstamo o crédito durante el período objeto de estudio.

**Servicios Otorgados / Recibidos:** La compañía recibe asistencia técnica de su relacionada en el exterior para llevar a cabo su proceso productivo, este con la finalidad de cumplir con los requerimientos de calidad y ensamblaje.

**Transferencia de Bienes Intangibles:** No existe transferencia de bienes intangibles.

**Situación de la Competencia:** Los productos que la empresa Líder S.A. ensambla y distribuye, compiten con productos de empresas fabricantes nacionales de grifería como lo son Ven Cerámica, Fundación Pacífico, entre otras.

**Participación del Mercado y Estrategia de Posicionamiento:** Los productos que comercializa la empresa Líder S.A., se destacan por la calidad del acabado de sus productos como también de su estrategia de precios, como consecuencia de la incorporación de nuevos competidores en el mercado donde opera.

**Contratos relevantes entre Compañías Relacionadas:** La empresa Líder S.A. celebró un contrato de asistencia técnica con Condarco S.A. para el suministro de planos, datos técnicos, instrucciones de ensamblaje entre otros, por lo cual se cancelaron 600.000 Dólares Americanos.

**Resumen de las principales transacciones entre compañías relacionadas:** A continuación se resume las principales transacciones que realiza la empresa Líder S.A. con su compañía relacionada:

**Tabla 4: Transacciones entre relacionadas**

Transacción	%	Bs.	Egreso/Costo
Línea 1	40%	Bs 103.944.193	Costo
Línea 2	25%	Bs 64.965.121	Costo
Repuestos	9%	Bs 23.387.443	Costo
Asistencia técnica	26%	Bs 67.563.726	Costo
Total	100%	Bs 259.860.483	

Fuente: Líder S.A. al 31/12/2015

#### **2.1.4.2. Análisis Funcional**

El análisis funcional estará determinado mediante las actividades desarrolladas, los activos utilizados y los riesgos asumidos, una vez establecido el análisis y a partir de la información suministrada por las partes, es posible fijar el método a utilizar el cual será la base fundamental para establecer la comparabilidad entre las operaciones controladas y las no controladas facilitando al mismo tiempo los ajustes correspondientes, que se reflejarán en la determinación de los precios o márgenes de utilidad.

**Diseño de producto:** La empresa Líder S.A. no está involucrada en ninguna actividad de diseño de producto, dado que esta actividad la realiza su empresa relacionada en el exterior.

**Investigación y Desarrollo:** La empresa no realiza actividades de investigación y desarrollo en Bolivia, dado que estas funciones son desempeñadas por su empresa relacionada en el exterior.

**Manufactura:** En su proceso se distinguen las siguientes etapas, para ambas líneas de productos:

- Ensamblaje de las partes y piezas de cada producto
- Verificación de ensamblaje
- Prueba de la pieza
- Pulido de las piezas ensambladas
- Empaquetado de las piezas

**Órdenes de Compras:** Líder S.A. emite órdenes de compra tanto a sus proveedores relacionados como independientes de acuerdo al nivel de ventas proyectado, por la gerencia a cargo.

**Ventas y Distribución:** La empresa Líder S.A. es la encargada de la distribución de los productos que ensambla y vende a sus clientes, las ventas de los productos se realizan de acuerdo a solicitudes programadas de sus clientes, utilizando como estrategia la venta directa.

**Control de Calidad:** Existe un sistema de control de calidad estricto, el cual cumple con especificaciones de procedimientos de ensamblaje e instalación por parte del fabricante Condarco S.A. garantizando la calidad de los productos que comercializa.

**Facturación y Cobranza:** La facturación y cobranza de los productos es responsabilidad de Líder S.A. Los términos de crédito se establecen dependiendo del cliente, los cuales pueden variar entre 30 y 60 días.

**Inventario:** La empresa asume las funciones de recepción, almacenaje, control, administración y despacho del inventario. La empresa utiliza el método de Primero en Entrar Primero en Salir, para valorar su inventario.

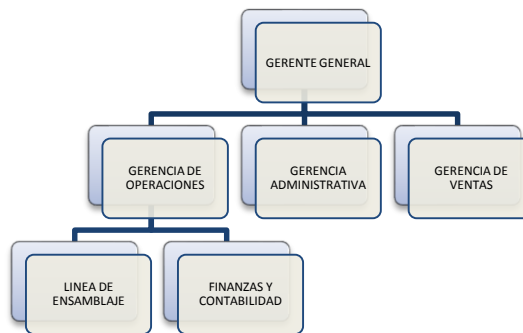
**Garantías:** La empresa no otorga garantía directamente. Las garantías son asumidas por su empresa relacionada en el extranjero, a través de la reposición del producto

que tiene la falla. Los gastos y costos tanto de envío como de reposición son responsabilidad del proveedor.

**Recursos Humanos:** En la empresa Líder S.A. laboran 64 empleados, 58 obreros y 6 empleados tanto en el área operativa como en la administrativa; la estructura organizacional está conformada en general, de la siguiente manera:

**Organigrama de la Empresa:** La empresa Líder S.A. está estructurada de la siguiente forma.

Figura 2: Organigrama de la Empresa



Fuente: Gerencia Administrativa de la empresa

**Riesgos:** Se requiere realizar un análisis de los riesgos significativos que podrían afectar los precios que hubieran sido cargados o pagados o que alteren los beneficios obtenidos en las transacciones.

**Riesgo de Inventario:** La empresa asume el riesgo de obsolescencia, debido a que el acabado de las piezas de baño contiene un recubrimiento o pintura la cual podría envejecer como consecuencia del tiempo, humedad o maltrato de la pieza, etc.

**Riesgo de Crédito:** Las ventas a crédito de la empresa Líder S.A. son en plazos variables los cuales dependerán del tipo de cliente. La compañía asume el riesgo en donde los clientes suspendan los pagos, sin embargo las concentraciones de riesgo de crédito con respecto a las cuentas por cobrar comerciales son limitadas debido al gran número de clientes que posee la empresa, de los cuales algunos realizan operaciones de contado.

**Riesgo por Tipo de Cambio:** Líder S.A. asume los riesgos que puedan surgir por el tipo de cambio, ya que la mayoría de sus compras son a su empresa relacionada domiciliada en el exterior cancelándole en Dólares Americanos y a crédito.

**Riesgo de Tasas de Interés:** La empresa no incurre en este tipo de riesgo debido a que no mantiene préstamos.

**Riesgo de Mercado:** El mayor riesgo de la empresa se encuentra en la situación del mercado boliviano, el cual se ve afectado por factores externos como inestabilidad tanto política como económica. Por otra parte, la empresa asume un riesgo general de negocio por ser propietaria del inventario.

**Activo Tangible Circulante:** El efectivo y demás inversiones de la compañía son utilizados para enfrentar necesidades de liquidez de corto plazo y otros requerimientos de efectivo. Los activos circulantes están compuestos de la siguiente manera:

**Tabla 6: Activo Circulante**

Partida	%	Monto en Bs.
Efectivo	14%	82.767.235
Cuentas por Cobrar	48%	275.047.905
Adelantos a Proveedores	4%	24.036.540
Inventarios	34%	194.787.488
Total Activo Circulante	100%	576.639.168

Fuente: Líder S.A. al 31/12/2015

**Activo Tangible Fijo y Otros Activos:** La empresa es propietaria de la planta y equipo empleado en el desarrollo de sus actividades en su proceso productivo, los cuales están distribuidos de la siguiente manera:

**Tabla 7: Activo Fijo**

Partida	%	Monto en Bs.
Maquinaria y Equipos-Neto	85%	Bs 99.936.709
Mobiliario y Equipos-Neto	6%	Bs 7.325.412
Vehículos-Neto	7%	Bs 7.795.822
Instalaciones-Neto	2%	Bs 1.996.661
Total	100%	Bs 117.054.604

Fuente: Líder S.A. al 31/12/2015.

**Activo Intangible de Manufactura Distribución:** La compañía no posee intangibles relacionados con los procesos de ensamblaje.

### 2.1.4.3. Aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación

**Análisis Inicial:** Para obtener una aplicación confiable del Método de Márgenes de Utilidad de operación, es necesario:



### **Selección de la parte relacionada**

La parte relacionada a la que se le aplica el Método del Margen Neto de la Transacción deberá participar en transacciones con partes relacionadas, en la que se pueda identificar información confiable sobre las transacciones más comparables.

Se considera a la empresa que cuenta con las funciones menos complejas y que no posee propiedad intangible valiosa o de otros activos únicos. Sin embargo, deberán hacerse otras consideraciones tales como disponibilidad de información tanto financiera como contable. En este estudio la parte que se seleccionó fue la empresa Líder S.A. como la parte relacionada a ser examinada.

### **Determinación de los Resultados Financieros Relacionados con las Transacciones con Partes Relacionadas**

De conformidad con el Método del Margen Neto de la Transacción, es necesario considerar sólo las utilidades de la empresa Líder S.A. que son atribuibles a las transacciones sujetas a análisis. No sería recomendable aplicar este método sobre una base amplia de compañías si la empresa objeto de estudio participa en transacciones múltiples con partes relacionadas que no puedan ser adecuadas y totalmente comparadas con las de terceras partes no relacionadas.

Cuando se analizan transacciones comparables con terceros, las utilidades que se derivan de transacciones que no son semejantes a las transacciones con partes relacionadas sujetas a análisis deberán excluirse de la comparación.

### **Selección de años de comparación**

Por lo general, para la aplicación del Método del Margen Neto de la Transacción se debe considerar la información de varios años. Cuando los ciclos de vida del producto o negocio cubren más de un solo año, deberán tomarse en consideración las transacciones comparables de los tres años anteriores o siguientes el año examinado y los dos años anteriores.

Utilizar información durante tres años podrá indicar ya sea que la rentabilidad de Líder S.A. revela su rendimiento de largo plazo o si más bien es el resultado de condiciones económicas exclusivas de un año en particular o un punto en particular en el ciclo de vida del negocio de la empresa objeto de estudio.

Es importante mencionar que el sector económico al que pertenece la empresa Líder S.A. se vio afectada por una disminución en las ventas, la cual se refleja en los resultados alcanzados para la fecha, y en consecuencia no sería confiable utilizar el promedio de los tres últimos años para la realización del estudio. Si los resultados de la empresa Líder S.A. cae dentro del rango intercuartil durante el período seleccionado, se considera que han cumplido los requisitos del Método del Margen Neto de la Transacción.

### **Búsqueda y selección de compañías comparables**

De conformidad con las disposiciones del Método del Margen Neto de la Transacción, se buscaron compañías que participen en transacciones comparables con las de la empresa en estudio. Para los fines de los métodos de avalúo internacionalmente aceptados, comparabilidad significa que no existen diferencias entre las situaciones que son comparadas que pudieran afectar en forma importante el margen de utilidad, o si existen diferencias, puedan hacerse ajustes razonablemente para eliminar su efecto.

Para los fines del Método del Margen Neto de la Transacción, la compatibilidad se establece sobre bases de similitudes de funciones realizadas, activos empleados, riesgos asumidos y productos vendidos, además el método seleccionado reconoce que la similitud del producto es menos importante que la similitud de funciones y riesgos.

Como consecuencia de la poca información disponible en el mercado boliviano, tanto financiera como contable de empresas comparables que cumplan con el perfil de la empresa Líder S.A., fue necesario seleccionar otro mercado. Se seleccionó a Argentina a pesar que las diferencias entre ambos mercados puedan causar efectos sistemáticos en la rentabilidad de las compañías comparables. Para eliminar dichas diferencias entre ambos mercados fue necesario realizar ajustes los cuales se describen posteriormente.

### **Descripción del proceso de búsqueda**

La búsqueda de empresas comparables se realizó a través de la red por medio de la página web que es el organismo encargado de regular las empresas emisoras de títulos valores en el mercado y en la que se encuentra disponible una base de datos

pública que contiene información sobre dichas empresas, las cuales que deben presentar de manera anual.

La base de datos provee información de las empresas describiendo sus actividades y un resumen de sus estados financieros contenidos en un formato conocido por sus siglas en ingles como 10-K. Para encontrar empresas potencialmente comparables para la empresa Lider S.A., fue necesario hacer uso de un manual disponible en la página mencionada que se conoce como el Standart Industrial Classification Manual que agrupa a las empresas de acuerdo al tipo de actividad económica que estas realizan. Para la búsqueda de empresas comparables más parecida a la actividad económica que desarrolla la empresa Líder S.A. se seleccionaron los siguientes códigos SIC:

**Tabla 8: Códigos SIC**

<b>Código SIC</b>	<b>Descripción</b>
3264	Faucet handles, vitreous china and earthenware
3088	Portable chemical toilets, plastic shower and bath
3272	Shower receptors, concrete
3431	Shower stalls, metal
3132	Shower rods

Fuente: Líder S.A. al 31/12/2015.

### **Resultados de la búsqueda**

De la revisión de las formas 10-K, se seleccionaron 7 empresas como similares suficientemente a las operaciones de Lider S.A. continuación se describen brevemente las empresas comparables seleccionadas y su actividad económica:

**Tabla 9: Compañías potencialmente comparables**

COMPAÑÍA	DESCRIPCIÓN
ATLANTIS PLASTICS INC	Se dedica a la producción de moldes para productos de plástico, que incluye componentes para vehículos, puertas y muebles. El nivel de mercado en el que opera es el de mayoristas, y sus principales clientes son mayoristas.
ASSOCIATED MATERIALS INC	Es una empresa que se dedica a la fabricación y distribución de productos para la construcción. Opera a nivel de mayoristas y sus clientes son principalmente empresas constructoras y remodeladoras.
CONGOLEUM CORP	Se dedica a la manufactura de pisos y recubrimientos tanto para pisos como para paredes, entre los que se incluyen cerámica, foam entre otros. Sus principales clientes son mayoristas.
PATRICK INDUSTRIES INC	Manufactura y distribuye artículos para la construcción. Entre sus productos encontramos: gabinetes, puertas, techos, etc. Sus clientes son principalmente mayoristas.
TREX CO INC	Manufactura y procesa una combinación de fibras madera y plástico reciclado, usado en puertas, ventanas y edificios. Sus principales clientes son mayoristas dedicados a la venta de materiales de construcción y remodelación.
US INDUSTRIES INC	Manufactura y distribuye productos para la construcción, entre los cuales encontramos griferías, puertas para baños y herramientas. Sus clientes son empresas mayoristas dedicados a la venta de materiales de construcción.
ROTONICS MANUFACTURING	Se encarga de fabricar piezas de plástico, entre las que encontramos, envases, recipientes, piezas de muebles, etc. Sus principales clientes son mayoristas.

Fuente: SEC, formas 10 – k

### Evaluación de la Comparabilidad

Para llevar a cabo la comparabilidad fue necesario calcular algunos indicadores de niveles de utilidad e índices financieros con el propósito de evaluar el grado de correlación existente entre las compañías comparables seleccionadas y el objeto de estudio. Entre los indicadores calculados están: la rentabilidad del activo total, margen de utilidad, días de cuentas por pagar, por cobrar, los de rotación de inventario, margen de operación, el retorno sobre los activos, el costo agregado neto y la razón Berry, entre otros.

Aunque Líder S.A. y las comparables tienen diferencias en días de rotación de inventario, en los días de las cuentas por cobrar y en los días de las cuentas por pagar, se hicieron los respectivos ajustes para eliminar estas diferencias y llevarlas a cero. Estas diferencias se pueden considerar y reducir al mínimo como parte de la evaluación y selección del margen Costo Agregado Neto con el propósito de comparar los resultados financieros.

### Selección del margen confiable

El margen seleccionado para evaluar la naturaleza del rango arm's length de las operaciones llevadas a cabo durante el período fiscal terminado el 31 de diciembre del 2015 de la empresa Líder S.A. y su empresa domiciliada en el exterior fue el margen del Costo Agregado Neto. Este margen es sensible a las intensidades de capital y a las diferencias de clasificación contable entre los gastos operativos y los gastos de

interés, pero se considera el margen más adecuados para medir las funciones de ensamblaje y distribución. A continuación se presentan los resultados obtenidos en la aplicación del costo agregado neto tanto a las compañías comparables como a la empresa en estudio en el siguiente cuadro resumen:

**Tabla 10: Resultados del CAN**

Compañías Comparables	Resultados margen CAN
TREX CO INC	37,2%
ASSOCIATED MAT. INC	8,3%
ATLANTIS PLTICS. INC	4,8%
US INDUSTRIES. INC	2,9%
ROTONICS MFACT. INC	9,6%
CONGOLEUM CORP	-3,4%
PATRICK INDUSTRIES, INC.	-0,3%
<b>LIDER S.A.</b>	<b>17.70%</b>

Fuente: Líder S.A. al 31/12/2015

Para eliminar las diferencias entre las empresas comparables y la compañía Líder S.A. en la utilización del margen seleccionado fue necesario realizar algunos ajustes de capital que a continuación se detallan.

### **Ajustes de Capital**

El Método del Margen Neto de la Transacción únicamente deberá aplicarse a las utilidades ordinarias que provengan de la más minuciosa suma de las transacciones con partes relacionadas por las que se tenga disponible información mientras se considera el hecho de que las transacciones a menudo se encuentran tan estrechamente relacionadas que no pueden evaluarse por separado de manera adecuada.

Un análisis confiable deberá basarse en la más exacta información disponible, y no deberá verse afectado por diferencias en las prácticas contables que no tengan relación con las operaciones reales del negocio.

Los ajustes de capital permiten eliminar las diferencias en las funciones o condiciones de comercio que ocasionan diferencias en las intensidades del capital para las compañías comparables y Líder S.A. Los ajustes de capital se realizaron a las cuentas por cobrar, en las por pagar y en los inventarios, tanto a la empresa Líder S.A. como a las compañías comparables.

### Ajuste a las cuentas por cobrar

Este ajuste fue necesario realizarlo debido a que las compañías comparables tenían diferentes niveles de días de cuentas por cobrar que la empresa en estudio como se muestra en el siguiente cuadro:

**Tabla 11: Días de cuentas por cobrar**

Compañías Comparables	Días de Cuentas por cobrar
TREX CO INC	18,39
ASSOCIATED MAT. INC	37,80
ATLANTIS PLTICS. INC	40,99
US INDUSTRIES. INC	69,97
ROTONICS MFACT. INC	51,19
CONGOLEUM CORP	31,90
PATRICK INDUSTRIES, INC.	16,54
<b>LIDER S.A.</b>	<b>96,63</b>

Fuente: Líder S.A. al 31/12/2015

Para hacer comparaciones más confiables, tanto en el Balance General como en el Estado de Resultados, debe ajustarse las cuentas por cobrar para poner a las empresas comparables en una situación equivalente a la de la empresa Líder S.A. El método de ajuste utilizado para las cuentas por cobrar se conoce como “ajustar a cero”, lo que prueba tanto a las empresas comparables como a la empresa objeto de estudio sobre bases de efectivo, es decir como si no hubiera cuentas por cobrar y las ventas se realizaran de contado.

### Ajuste a las cuentas por pagar

Fue necesario debido a que las compañías comparables tenían diferentes niveles de días de cuentas por pagar que la empresa en estudio como se muestra en el siguiente cuadro:

**Tabla 12: Días de cuentas por pagar**

Compañías Comparables	Días de Cuentas por pagar
TREX CO INC	36,48
ASSOCIATED MAT. INC	13,23
ATLANTIS PLTICS. INC	30,55
US INDUSTRIES. INC	27,84
ROTONICS MFACT. INC	21,28
CONGOLEUM CORP	31,50
PATRICK INDUSTRIES, INC.	9,18
<b>LIDER S.A.</b>	<b>10,10</b>

Fuente: Líder S.A. al 31/12/2015

Para ser consistente en el proceso de comparación, fue necesario realizar de forma similar el mismo tipo ajuste “ajuste a cero” que en las cuentas por cobrar. Para eliminar las diferencias en las cuentas por pagar se llevaron tanto las compañías comparables como la objeto de estudio en las mismas condiciones de plazos, sobre bases de efectivo como si no hubiera cuentas por pagar y las compras se efectuaran de contado.

### **Ajuste a los inventarios:**

El ajuste a los inventarios fue necesario ya que las empresas comparables presentaban un nivel diferente de tenencia de inventarios que la empresa a prueba. A continuación se muestran dichas diferencias:

**Tabla 13: Días de Inventarios**

Compañías Comparables	Días de Inventarios
TREX CO INC	93,49
ASSOCIATED MAT. INC	74,28
ATLANTIS PLTICS. INC	30,74
US INDUSTRIES. INC	96,17
ROTONICS MFACT. INC	77,86
CONGOLEUM CORP	115,57
PATRICK INDUSTRIES, INC.	41,66
<b>LIDER S.A.</b>	<b>102,27</b>

Fuente: Líder S.A. al 31/12/2015

El ajuste que se realizó a los niveles de inventario compensa el interés adicional en la las compañías están incurriendo por tener mayores niveles del mismo. Cabe señalar que este ajuste solo refleja la diferencia en el costo de financiamiento de corto plazo asociado a los niveles de inventario, y no ajusta diferencias en los riesgos que surgen por la tenencia de los mismos.

### **Integración de los ajustes de capital al margen Costo Agregado Neto**

Una vez eliminadas las diferencias es necesario realizar un análisis más exhaustivo con respecto a los ajustes de capital realizados:

#### **Análisis del ajuste para las cuentas por cobrar**

Las compañías que realizan actividades en ambientes inflacionarios como es el caso de la empresa en estudio, pactan generalmente un precio más elevado para las ventas a crédito, esto con el objetivo de compensar la pérdida de poder adquisitivo. Este comportamiento en los precios trae como resultado que el margen Costo Agregado Neto obtenido sea mayor para las compañías que experimentan una inflación más alta.

El aumento o pérdida es calculado aplicando el Índice de Precios al Consumidor en el balance inicial del promedio de las cuentas por cobrar, y señalado como parte de los costos netos de financiamiento y no señalado en el ingreso de operación. Debido a que los ajustes inflacionarios para las cuentas por cobrar no se reflejan en el ingreso de operación, el interés imputado en las cuentas por cobrar reflejado en las ventas de Líder S.A. es la tasa de interés que refleja la tasa de inflación boliviana. Por consiguiente, se utilizó la tasa promedio activa bancaria para realizar los ajustes de capital de las cuentas por cobrar de la empresa en estudio y se usó la tasa de los Estados Unidos para el ajuste de las cuentas por cobrar de las compañías comparables.

### **Análisis del ajuste para las cuentas por pagar**

De acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Bolivia, las ganancias o pérdidas por inflación para las cuentas por pagar se calculan de manera semejante como están calculadas para las cuentas por cobrar. Al igual que en el ajuste por inflación para las cuentas por cobrar, el ajuste para las cuentas por pagar no se refleja en el ingreso de operación.

El interés fijado en las cuentas por pagar refleja el costo del proveedor de ampliar el crédito a sus clientes. Líder S.A. paga sus obligaciones en bolivianos, en consecuencia la tasa promedio activa bancaria boliviana es la apropiada para el ajuste de las cuentas por pagar, y para las empresas comparables.

### **Análisis del ajuste para los inventarios**

El inventario sea revaluado debido a los efectos inflacionarios. Por ejemplo, cuando se eleva el nivel de precios, el ajuste de revaluación aumentará automáticamente los valores de inventario y esto reflejará un aumento en el costo de las mercancías vendidas. Este ajuste es paralelo a cualquier aumento en el precio de venta causado por la inflación.

Una vez realizados los ajustes de capital correspondientes tanto a las empresas comparables como a la empresa en estudio, se calculó nuevamente el margen del Costo Agregado neto ajustado, obteniendo los siguientes resultados:

**Tabla 14: Resultados del Margen Seleccionado**

Compañías Comparables	Resultados del CAN	Resultados del CAN
-----------------------	--------------------	--------------------



TREX CO INC	37,2%	29,9%
ASSOCIATED MAT. INC	8,3%	0,5%
ATLANTIS PLTICS. INC	4,8%	-3,4%
US INDUSTRIES. INC	2,9%	-4,3%
ROTONICS MFACT. INC	9,6%	1,3%
CONGOLEUM CORP	-3,4%	-9,7%
PATRICK INDUSTRIES, INC.	-0,3%	-8,9%
<b>LIDER S.A.</b>	<b>17,7%</b>	<b>-7,1%</b>

Fuente: Líder S.A. al 31/12/2015

## Uso del Rango Intercuartil

La comparación final se basa en el rango intercuartil del Margen Costo Agregado Neto de las compañías comparables. El rango intercuartil representa el 50% central de las rentabilidades observadas entre las compañías comparables. Por lo general, las legislaciones en materia de precios de transferencia requieren el uso del rango intercuartil para incrementar la confiabilidad de la comparación salvo que exista información suficiente para identificar y hacer ajustes con el fin de eliminar los efectos de todas las diferencias importantes entre la empresa en estudio y las compañías comparables. Debido a que existen diferencias en los productos y la intensidad funcional entre Líder S.A. y las compañías comparables, el rango intercuartil proporciona una base más confiable para la comparación que el rango total.

Con el margen ajustado del costo agregado neto se calculó el rango intercuartil a fin de aumentar la comparabilidad, los resultados obtenidos se muestran en la siguiente tabla:

**Tabla 15: Resultados del Rango Intercuartil**

Límite inferior	-8,87%
Mediana	-3,39%
Límite Superior	1,28%
<b>LIDER S.A.</b>	<b>-7,1%</b>

Fuente: Líder S.A. al 31/12/2015

El Costo Agregado Neto ajustado de la empresa Líder S.A. fue del -7.1% mientras que el rango intercuartil arrojó como resultado, que el margen del costo agregado neto ajustado de las compañías comparables se encuentra entre -8.87% y 1.28%, quedando la empresa en estudio dentro del rango de precios arm's length.

### **2.1.5. Referencia Legal**

En Bolivia, las normas de Precios de Transferencia fueron incorporadas a la legislación de Impuesto a las Utilidades de las Empresas, mediante Ley N° 549, el 21 julio de 2014. Dichas normas se han basado en los Lineamientos de Precios de Transferencia de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Las empresas obligadas deben aplicar todos los métodos disponibles y elegir el que mejor se adapte a su operatoria y obtenga resultados más confiables.

En nuestro país, la legislación específica de Precios de Transferencia se aplica básicamente a la operatoria entre una persona residente boliviana y una vinculada en el exterior o bien otra residente en un paraíso fiscal. En estas condiciones, la residente boliviana tiene ciertas obligaciones fiscales, tales como las de realizar un “estudio de precios”, presentar declaraciones juradas informativas especiales y conservar documentación de respaldo.

Las principales normas relativas a precios de transferencia en nuestro país son:

- La Ley N° 549 de 21 de Julio de 2014.
- Ley de Promoción de Inversiones N° 516 de 5 de abril de 2014.
- Decreto Supremo N° 24051 de 29 de junio de 1995.
- Decreto Supremo N° 2227 de 31 de diciembre de 2014.
- Resoluciones Normativa de Directorio N° 10-0008-15 de 30 de abril de 2015.

#### **2.1.5.1. La Ley N° 549 de 21 de Julio de 2014**

La presente Ley tiene por objeto realizar modificaciones e incorporaciones a la Ley N° 843 de 20 de mayo de 1986, (Texto Ordenado aprobado por Decreto Supremo N° 27947 de 20 de diciembre de 2004); así como realizar incorporaciones a la Ley N° 1990 de 28 de julio de 1999, Ley General de Aduanas.

**Artículo 45°.-** En las operaciones comerciales y/o financieras realizadas entre partes vinculadas, el valor de transacción deberá ser aquel que se hubiera acordado entre partes independientes en operaciones comparables de mercado.

Las empresas vinculadas a otras nacionales o del exterior deben elaborar sus registros contables en forma separada de las otras, a fin de que los estados financieros de su gestión permitan determinar el resultado impositivo de fuente boliviana.

Son partes vinculadas, cuando una persona natural o jurídica participe en la dirección, control, administración o posea capital en otra empresa, o cuando un tercero directa o indirectamente participe en la dirección, control, administración o posea capital en dos o más empresas.

**Artículo 45° bis.-** La Administración Tributaria, podrá comprobar que las operaciones realizadas entre partes vinculadas sean valoradas de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo precedente y efectuará los ajustes y/o revalorización correspondientes, cuando el valor acordado, independientemente de la forma jurídica que se adopte, no se ajuste a la realidad económica u ocasione una menor tributación en el país.

A los efectos de la comprobación del valor de transacción acordado, la administración tributaria comparará las condiciones de las operaciones realizadas entre personas naturales o jurídicas vinculadas con las operaciones comparables efectuadas entre partes independientes.

**Artículo 45° ter.- I.** Para el ajuste o revalorización se aplicará cualquiera de los métodos, ya anteriormente mencionados según la naturaleza y realidad económica de la operación.

II. Cuando no sea posible determinar el valor de la transacción utilizando alguno de los métodos, se podrá aplicar otro método acorde a la naturaleza y realidad económica de la operación.

III. La descripción, procedimientos y formas para la aplicación de los métodos señalados serán establecidos mediante reglamento específico.

INCORPORACIONES Se incorpora el tercer párrafo en el Artículo 145 de la Ley N° 1990 de 28 de julio de 1999, Ley General de Aduanas, con el siguiente texto:

La Administración Aduanera, en caso de duda razonable, respecto al valor declarado en transacciones comerciales entre empresas vinculadas, podrá aplicar y/o requerir al importador, estudio de precios de transferencia, a objeto de comprobar si la vinculación entre el comprador y el vendedor ha influido o no en el precio, a efectos de la aplicación del valor de transacción.

### **2.1.5.2. Ley de Promoción de Inversiones Nº 516 de 5 de abril de 2014**

Son aquellos resultantes de las transacciones u operaciones realizadas entre empresas vinculadas, considerando las efectuadas entre la matriz, filiales y/o subsidiarias, de las cuales al menos una se encuentra domiciliada en el país, por pago de bienes o servicios u otras operaciones que puedan ser distintos de los pactados entre empresas independientes Artículo 4º.- inciso h) Precios de Transferencia.

### **2.1.5.3. Decreto Supremo Nº 24051**

Norma Reglamentaria de los Precios de Transferencia

**Artículo. 13** Si la tasa de interés no hubiera sido fijada expresamente, en caso de préstamos recibidos del exterior, se presume una tasa no superior a la LIBOR más 3%.

**Inciso K) del Artículo 18:** Los intereses pagados por préstamos de los dueños o socios no podrán exceder la tasa LIBOR más 3% en operaciones del exterior. Sin importar el ajuste en el IUE, quienes se beneficien con estos intereses deben pagar los tributos correspondientes.

**Artículo 42:** Presunciones para Actividades Parcialmente Realizadas en el país aplicable para Agencias y similares domiciliadas en el país, de empresas extranjeras. 16% de los ingresos brutos obtenidos en Bolivia son rentas de fuente boliviana.

### **2.1.5.4. Decreto Supremo Nº 2227**

Este marco jurídico se constituye en la norma reglamentaria de Precios de Transferencia establecidos en los artículos 45º, 45 bis y 45º ter de la Ley Nº 843 1986 Texto Ordenado Vigente, para una adecuada aplicación operativa por parte de la Administración Tributaria y los Sujetos Pasivos del impuesto sobre las Utilidades de las Empresas que realicen operaciones comerciales y/o financieras entre partes vinculadas. Entre los aspectos más relevantes de este Decreto Supremo es la descripción de partes vinculadas, para ello establece seis consideraciones de vinculación.

### **2.1.5.5. La Resolución Normativa de Directorio N° 10-0008-15**

Objeto: La presente Resolución tiene por objeto establecer el marco operativo para el cumplimiento de las obligaciones que tienen los sujetos pasivos que realizan operaciones con partes vinculadas referidas a la documentación e información a presentar, características, requisitos, medios, plazos y sanciones en caso de incumplimiento.

Determinación de sujetos obligados a presentar información

Sujetos Pasivos cuyas operaciones con partes vinculadas acumuladas en una gestión anual sean iguales o mayores a Bs. 15.000.000.- (Quince millones 00/100 Bolivianos), deberán presentar el Formulario Electrónico 601 Declaración Jurada Informativa de Operaciones con Partes Vinculadas y el Estudio de Precios de Transferencia EPT.

Sujetos Pasivos cuyas operaciones con partes vinculadas acumuladas en una gestión anual sean iguales o mayores a Bs. 7.500.000.- (Siete Millones quinientos mil 00/100 Bolivianos) y menores a Bs. 15.000.000. (Quince millones 00/100 Bolivianos), deberán presentar el Formulario Electrónico 601 Declaración Jurada Informativa de Operaciones con Partes Vinculadas.

Sujetos Pasivos cuyas operaciones con partes vinculadas acumuladas en una gestión anual sean menores a Bs7.500.000.- (Siete millones quinientos mil 00/100 Bolivianos), tienen la obligación de conservar la documentación necesaria para demostrar que sus operaciones con partes vinculadas fueron efectuadas a precios de mercado o que las mismas se realizaron los ajustes necesarios.

#### **Estudio de Precios de Transferencia**

I. El Estudio de Precios de Transferencia deberá ser elaborado en formato físico y digital, redactado en idioma español (castellano), expresado en bolivianos, e incluirá la firma del Representante Legal o titular del Número de Identificación Tributaria, según corresponda.

II. El precio o valor de la operación con partes vinculadas, así como el de las operaciones comparables deberá estar expresado en Bolivianos, a este efecto, cuando la operación se haya realizado en una moneda distinta, el sujeto pasivo deberá convertir dichos montos a Bolivianos utilizando el tipo de cambio oficial vigente a la

fecha de operación, entre la moneda nacional y la respectiva moneda extranjera, según publicación efectuada por el Banco Central de Bolivia cuando corresponda.

En caso de que la moneda extranjera no tenga cotización oficial en moneda nacional, el precio o valor de la operación deberá ser convertido a dólares de los Estados Unidos de Norteamérica de acuerdo al tipo de cambio oficial publicado por el organismo oficial que rija la política cambiaria del país origen de la moneda, y luego a bolivianos conforme al párrafo precedente, tomándose como base los respectivos tipos de cambio utilizados en la fecha de cada operación.

**Llenado del Formulario Electrónico 601 - Declaración Jurada Informativa de Operaciones con Partes Vinculadas:** El llenado del Formulario Electrónico 601 Declaración Jurada Informativa de Operaciones con Partes Vinculadas deberá realizarse a través del aplicativo Da Vinci, cuya actualización e instructivo de llenado estarán disponibles en la página web del Servicio de Impuestos Nacionales.

## **2.2. Referencia Conceptual**

Las definiciones objeto del estudio de este tema se describen a continuación:

### **2.2.1. Tributo**

Son tributos las obligaciones en dinero que el Estado, en ejercicio de su poder de imperio, impone con el objeto de obtener recursos para el cumplimiento de sus fines.

Los tributos se clasifican en: impuestos, tasas, contribuciones especiales; y Las Patentes Municipales establecidas conforme a lo previsto por la Constitución Política del Estado, cuyo hecho generador es el uso o aprovechamiento de bienes de dominio público, así como la obtención de autorizaciones para la realización de actividades económicas.

### **2.2.2. Impuesto**

Con seguridad el impuesto constituye la manifestación más clara del tributo y el que mejor pone de relieve los alcances del Poder Tributario en un Estado. El impuesto es

el que cubre los rendimientos generales del gasto público y el que mejor identifica la facultad de crear o establecer tributos es el poder de imperio.

Cabe decir que son impuestos las prestaciones generalmente en dinero o en especie exigidas por el Estado, en virtud de su poder de imperio, a quienes se hallen en las situaciones consideradas por la ley como hechos imposables. El art. 15 del Modelo de Código Tributario para América Latina dice que “impuesto es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador una situación independiente de toda actividad estatal relativa al contribuyente”.

Destacándose en la exposición de motivos de la Comisión ha creído conveniente dar como elemento propio el de la independencia de la obligación de pagar el tributo respecto de la actividad que el Estado desarrolla con su producido.

Nuestro Código Tributario Vigente Ley N° 2492 en su Art. 10 señala “impuesto es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador una situación prevista por ley, independientemente de toda actividad estatal relativa al contribuyente”.

### **2.2.3. Definición de Precios de Transferencia**

Transferencia, el cual es definido por el legislador como “los precios utilizados por los contribuyentes sujetos al Impuesto sobre la Renta, que celebran operaciones con partes vinculantes, para determinar sus ingresos, costos y deducciones”.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico define los Precios de Transferencia como “los precios a los cuales se transfieren bienes tangibles o intangibles o prestan servicios a empresas vinculadas”.

Otra definición que se le ha asignado a este régimen de control, por parte de especialistas en la materia, es la siguiente: “son los precios o contraprestaciones fijados en la transferencia de bienes, servicios o derechos celebrados entre las partes relacionadas o vinculadas, llevados a valores de operaciones idénticas o similares entre partes independientes”.

Carlos M. D'Arrigo, Dejando claro que en operaciones realizadas entre partes independientes no relacionadas o no vinculadas, no se configura el precio de transferencia.

Mediante el establecimiento de Precios de Transferencia se evita la manipulación respecto a la ubicación de ingresos y deducciones entre las diferentes partes relacionadas que incluso pudieran ser residentes fiscales de jurisdicciones diferentes. En otras palabras, las reglas de Precios de Transferencia tienden a ubicar las utilidades o pérdidas derivadas de una transacción precisamente en donde se generaron y a valores acordes a los prevalecientes en el mercado en el que dichas operaciones fueron efectuadas. En consecuencia, los resultados obtenidos en las operaciones controladas quedan gravados conforme a la legislación fiscal del país en el que realmente se generaron.

#### **2.2.4. Concepto de Vinculación**

Se entenderá que existe vinculación cuando los sujetos que intervengan en la transacción, estén ligados de manera directa o indirecta a la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas o éstas, sea por su participación en el capital, su grado de acreencias, sus influencias funcionales o de cualquier otra índole, contractuales o no, tengan poder de decisión para orientar o definir la o las actividades de las mencionadas sociedades, establecimientos u otro tipo de entidades.

Una persona natural o persona jurídica nacional participe directamente o a través de terceros en la dirección, control, administración o posea capital en una o más empresas del exterior o, sucursales, filiales o subsidiarias de empresas en el exterior que realicen operaciones en territorio nacional.

Una persona natural o jurídica del exterior, participe directa o a través de terceros en la dirección, control, administración o posea capital en una o más empresas nacionales o sucursales, filiales o subsidiarias de empresas del exterior que operen en territorio nacional.

Una persona natural o jurídica con operaciones en territorio nacional que mantenga relaciones comerciales y/o financieras directa o indirectas, con personas naturales o jurídicas domiciliadas o que realicen operaciones en países o regiones con baja o nula tributación.

Una empresa sucursal, filial o subsidiaria en territorio nacional mantenga operaciones con su casa matriz del exterior o viceversa.



Se realicen operaciones comerciales y/o financieras entre una sucursal, filial o subsidiaria situada en territorio nacional y otra del exterior de una casa matriz.

Se realicen operaciones comerciales y/o financieras entre una empresa nacional y otra en el extranjero, cuyos propietarios, accionistas, socios, gerentes, miembros de directorio o personal jerárquico tengan parentesco hasta cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad.

Además de las descritas, a propuesta de la Administración Tributaria y previa evaluación del Comité Técnico de Precios de Transferencia, se incorporará mediante Decreto Supremo, otras formas de vinculación, cuando las operaciones o transacciones no se hayan realizado en condiciones similares a las efectuadas entre partes independientes en operaciones comparables de mercado.

### **2.2.5. Comparabilidad**

Una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada:

- Cuando no existen diferencias significativas entre las operaciones que puedan afectar materialmente el indicador financiero analizado en la metodología de precios de transferencia apropiada, o
- Cuando, existiendo dichas diferencias significativas entre las operaciones, es posible realizar ajustes suficientemente fiables al indicador financiero pertinente en la operación no vinculada a fin de eliminar los efectos de dichas diferencias en la comparación.

Para determinar si dos o más operaciones son comparables, se deben examinar los siguientes factores de comparabilidad, en la medida en que sean económicamente relevantes con respecto a los hechos y a las circunstancias de las operaciones:

- Las características de los bienes o los servicios transferidos;
- Las funciones ejercidas por cada una de las empresas con respecto a las operaciones, considerándolos activos utilizados y los riesgos asumidos;
- Las cláusulas contractuales de las operaciones.
- Las circunstancias económicas en las que se llevan a cabo las operaciones; y
- Las estrategias empresariales y comerciales que persiguen las empresas asociadas con respecto a las operaciones.

### **2.2.6. La carga de la prueba**

Los contribuyentes del impuesto a las Utilidades de las empresas que celebren operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas del exterior, deberán preparar y conservar la documentación comprobatoria de precios de transferencia, la cual deberá presentarse a la Autoridad Tributaria dentro del año inmediatamente siguiente al año gravable al que corresponde la información.

Para efectos de control de las obligaciones derivadas de la aplicación del régimen de precios de transferencia la documentación deberá conservarse por un término de ocho años, contados a partir del 1º de enero del año gravable siguiente al que corresponde 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.

## **CAPITULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1. Diseño Metodológico**

De acuerdo con Sampieri en su cuarta edición, las investigaciones se pueden clasificar entre los enfoques cuantitativo y cualitativo. Tomando en cuenta el nivel de conocimiento, una investigación puede ser exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa. Sampieri, define a las investigaciones descriptivas como estudios cuya “preocupación primordial radica en describir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permiten poner de manifiesto su estructura o comportamiento”. ((H.Sampieri Cuarta Edición))

En esta investigación se realizó un estudio de precios de transferencia por medio de la aplicación del Método del Margen Neto de la Transacción en la empresa Líder S.A. para el ejercicio fiscal terminado diciembre del 2015. Esta investigación pertenece al grupo de las investigaciones descriptivas pues se pretende comprobar si las transacciones realizadas por la empresa Líder S.A. con su parte relacionada, cumplió con el principio del precio justo o arm's length principle.

Este método evalúa la naturaleza del precio justo o arm's length de una transacción con sus partes relacionadas comparando los márgenes utilidad de operación de dicha transacción con los márgenes de utilidad de operación de transacciones comparables con partes no relacionadas.

#### **3.2. Fases Metodológicas**

Los métodos de investigación empleados en el proceso de investigación fueron: método descriptivo, de análisis, entre otros, conforme con el desarrollo de la investigación.

#### **3.3. Técnicas de Investigación**

Se han utilizado las técnicas de entrevistas y encuestas.

### **3.4. Universo o Población de Referencial**

Los que conforman el universo de este estudio son todas las empresas naturales o jurídicas alcanzadas por el Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas IUE que hayan celebrado operaciones comerciales y/o financieras de Estudios de Precios de Transferencia, con partes vinculadas residentes en el extranjero.

### **3.5. Delimitación Geográfica**

Al interior de los principios jurisdiccionales se encuentra el principio de Fuente o Territorial, Bolivia opera bajo este principio, así que el ámbito geográfico es la República de Bolivia dentro de sus límites realizadas en el territorio nacional.

### **3.6. Delimitación Temporal**

El parámetro temporal establecido para la presente investigación abarcara para las gestiones 2014 - 2015, ya que en estos periodos se pone en vigencia la norma reglamentaria y operativa, donde surge la necesidad del desarrollo y adecuación de lo establecido, para la presentación de la información ante la Autoridad Tributaria por aquellas entidades que realizan operaciones comerciales y financieras de estudios de Precios de Transferencia entre partes vinculadas.

### **3.7. Presupuesto**

El presupuesto para el presente trabajo es el siguiente:

<b>Materiales</b>	<b>Importe en Bolivianos</b>
Hojas carta	Bs. 29.50.-
Impresiones	Bs. 80.00.-
Internet	Bs. 50.00.-
Empastado	Bs. 60.00.-
Energía eléctrica	Bs. 40.00.-
Alquiler de Computadora	Bs. 100.00.-

## CAPITULO IV

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 4.1. Conclusiones

Como hemos visto, Bolivia se une a los países extranjeros embarcaron en un proyecto que pretende eliminar la evasión impositiva y las ventajas comerciales que parecen ser los fines principales de la legislación sobre precios de transferencia, pero esto hace que la aplicación de precios de transferencia sea perjudicial para empresas situadas en países donde la estructura de costos y las oportunidades de venta que comprende al precio de mercado abierto al que tanto hace mención la teoría son bajos.

La temática de los precios de transferencia es una cuestión, que ya está inmersa en la política tributaria mundial, y día a día va tomando mayor importancia, esto se ve demostrado en las constantes modificaciones legales sobre la materia, que se van produciendo en distintos Estados.

Los precios de transferencia representan un nuevo esquema factible de distribución de utilidades para las empresas, las cuales generalmente lo utilizan para su mayor beneficio, lo cual habitualmente resulta en un perjuicio para el fisco, con lo cual es fundamental, que el Estado comiencen la carrera tendiente a desarrollar la normativa que regule esta materia, y los Estados que ya se encuentran avanzados en ella, impulsar estudios para su perfeccionamiento, y así solucionar las fallas que presenten su normativa vigente.

En este sentido, el desafío para el futuro será, a pesar de las diferencias de interpretación entre los países, la presentación de análisis y conclusiones similares, sin importar el Estado en donde se ocasione el problema de los precios de transferencia. Eso requerirá un verdadero esfuerzo en busca de una interpretación unificada de los conceptos y métodos principales.

Esto dará por resultado que la uniformidad en la legislación, a nivel mundial, se vea incrementada, con lo cual se evitaría en gran medida los problemas de la doble imposición.

A mi entender en virtud de todo lo desarrollado, el tema principal a solucionar con relación a los precios de transferencia, es el tema de la comparabilidad. Poder

comparar operaciones entre partes controladas y vinculadas, con operaciones entre partes independientes, para concluir que el precio pactado se adecua al pactado entre partes independientes en un mercado abierto, resulta en la práctica de suma dificultad y esto es en gran medida resultado de lo complejo y engorroso que es obtener la información en las empresas para la aplicación de los métodos y así llevar adelante la comparabilidad.

Será necesaria una regulación legal referida al acceso de documentación de terceros que asegure que el uso de información obtenida por la administración, sobre la base de documentación suministrada para la aplicación y control de los precios de transferencia, quede absolutamente restringida a dicho ámbito, sin posibilidad de aplicación para otros fines. Esto dará a las empresas un marco de seguridad, y la información podrá ser brindada con mayor libertad.

Otro punto a destacar, es el papel que juegan los paraísos fiscales o zonas de nula o baja imposición, ya que en virtud de la competencia tributaria desarrollada, la aparición de estos países, en los que existe para las empresas un beneficio a nivel de carga tributaria, los precios de transferencia representa nociva en virtud de la cual las empresas se ven habilitadas a poder manejar las utilidades y perjudicar al fisco, desviando estas utilidades a sectores de menor imposición tales como estos paraísos fiscales.

Además de estas circunstancias, es importante concluir que los precios de transferencia, no representan tan solo un problema de fraude tributario, sino que también representan un elemento eficaz para viabilizar otras situaciones, como la penetración en nuevos mercados, movimiento internacional de fondos, disminución del pago de aranceles y aprovechamiento de políticas de subsidio.

No podemos dejar de mencionar, que la relación existente entre los precios de transferencia con el movimiento internacional de fondos y los paraísos fiscales, nos encuadra dentro de la temática de la nueva ley sobre lavado de dinero, ya que además de que hoy representan una forma de distribución y asignación de utilidades, considero que si ya no está sucediendo, en un futuro muy próximo deberán estar muy vinculadas las regulaciones para la determinación de los precios de transferencia, con las

regulaciones tendientes a determinar el origen lícito de los fondos provenientes de sectores tales como los paraísos fiscales.

Por su parte, la introducción de un régimen sistemático para el tratamiento de las cuestiones sobre precios de transferencia constituye sin lugar a dudas un avance de la legislación tributaria en el mismo sentido que lo que viene realizando al respecto los países económicamente desarrollados. No obstante, subsisten aún aspectos interpretativos y de aplicación que requieren de profundización de la normativa a los fines de asegurar el interés fiscal y de los contribuyentes. Es de esperar que en un futuro cercano se logre dicho perfeccionamiento.

## **4.2 Recomendaciones**

Se recomienda a las empresas vinculadas que verifiquen permanentemente las operaciones por precios de transferencia, por su evolución constante, dentro del marco tributario para su tratamiento oportuno y razonable.

Es necesario que los especialistas de los precios de transferencia apliquen correctamente la normativa y metodología a fin de que la gestión operativa sea eficiente, y se aprecie adecuadamente el estado de resultados.

Se sugiere que los encargados del planeamiento tributario apliquen adecuadas y oportunas técnicas de evaluación en las operaciones de precios de transferencia.

Los encargados de elaborar los precios de transferencia deben estar permanentemente actualizados con las modificaciones legales y tributarias a fin de aplicar correctamente las normas y lograr una eficiente gestión tributaria en las empresas vinculadas del grupo telefónicas.

## BIBLIOGRAFÍA

Scalone, Enrique L., Precios de Transferencia. Situación actual en Argentina., Doctrina Tributaria, Ed. Errepar.

Declaraciones Informativas Individual y Consolidada Precios de Transferencia Año gravable 2012.

Wolfsohn, Ariel E., Precios de Transferencia, Ed. Errepar

VII Jornadas Bolivianas de Derecho Tributario Precios de Transferencia Autoridad de Impugnación Tributaria.

Metodología de la Investigación Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernandez-Collado y Pilar Baptista Lucio, Cuarta Edición.

[http://www.ait.gob.bo/DOCUMENTOS/jornadas/8/9.Viernes  
Jorge Ramiro Valdez Montoya.pdf](http://www.ait.gob.bo/DOCUMENTOS/jornadas/8/9.Viernes_Jorge_Ramiro_Valdez_Montoya.pdf)

[http://www.ait.gob.bo/DOCUMENTOS/jornadas/8/8.Viernes-Victor Hugo Aramayo Arce.pdf](http://www.ait.gob.bo/DOCUMENTOS/jornadas/8/8.Viernes-Victor_Hugo_Aramayo_Arce.pdf)

[http://www.cepb.org.bo/boletin\\_informativo/Noviembre2014/Boletin\\_Noviembre2014.pdf](http://www.cepb.org.bo/boletin_informativo/Noviembre2014/Boletin_Noviembre2014.pdf)

[http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos\\_formacion/2012\\_15\\_8.pdf](http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formacion/2012_15_8.pdf)

[http://www.dian.gov.co/descargas/Formularios/2013/precios\\_transferencia\\_2012.pdf](http://www.dian.gov.co/descargas/Formularios/2013/precios_transferencia_2012.pdf)<http://www.global.co/wp-content/uploads/2012/09/Precios-de-Transferencia-Resumen.pdf>



## ANEXO

### Anexos Nro. 1

La presente técnica tiene por finalidad recabar información importante para el estudio de PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

1. ¿Cuál es la incidencia de la metodología en los resultados de operaciones de precios de transferencia en la empresa vinculada Líder S.A. y la empresa Condarco S. A.?

.....  
.....  
.....

2. ¿Qué incidencia tiene la gestión operativa en los estados de resultados por operaciones de precios de transferencia en la empresa vinculada Líder S.A. y la empresa Condarco S. A.?

.....  
.....  
.....

3. ¿Qué incidencia tienen las técnicas de evaluación en las operaciones de precios de transferencia en la empresa vinculada Líder S.A. y la empresa Condarco S. A.?

.....  
.....  
.....

4. ¿Qué incidencia tienen las normas legales tributarias en la eficiencia de operaciones de precios de transferencia en la empresa vinculada Líder S.A. y la empresa Condarco S. A.?

.....  
.....

5. ¿Cuál es la incidencia del estado de resultados en las técnicas aplicadas en operaciones de precios de transferencia en la empresa vinculada Líder S.A. y la empresa Condarco S. A.?

.....  
.....

6. ¿Cuál es la incidencia de las normas legales tributarias en la gestión operativa aplicadas en operaciones de precios de transferencia en la empresa vinculada Líder S.A. y la empresa Condarco S. A.?

.....  
.....

7. ¿Cuál es la incidencia de la metodología aplicada en la eficiencia en operaciones de precios de transferencia en la empresa vinculada Líder S.A. y la empresa Condarco S. A.?

.....  
.....  
.....

8. ¿Usted en calidad de experto qué metodología de precios de transferencia se sugiere para una mejor gestión tributaria en la empresa vinculada Líder S.A. y la empresa Condarco S. A.?

.....  
.....  
.....

9. ¿Cómo determina usted una adecuada técnica de evaluación para aumentar la eficiencia para una mejor gestión tributaria en operaciones de precios de transferencia en la empresa vinculada Líder S.A. y la empresa Condarco S. A.?

.....  
.....  
.....

10. ¿Cómo determina usted mediante los estados de resultados que la gestión tributaria se está realizando eficientemente en operaciones de precios de transferencia en la empresa vinculada Líder S.A. y la empresa Condarco S. A.?

.....  
.....  
.....

11. ¿Cuáles son las normas legales y tributarias que sustentan el uso de técnicas en la gestión tributaria de operaciones de precios de transferencia en la empresa vinculada Líder S.A. y la empresa Condarco S. A?

.....  
.....  
.....

12. ¿Bajo qué técnicas de evaluación propone usted reducir la carga fiscal en resultados de la gestión tributaria de operaciones de precios de transferencia en la empresa vinculada Líder S.A. y la empresa Condarco S. A.?

.....  
.....  
.....