

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

18 DIC. 2015



**"DIPLOMADO EN TRIBUTACIÓN"**

**MONOGRAFÍA**

**ANÁLISIS DE LOS ELEMENTOS CONCEPTUALES DE LOS PRECIOS DE  
TRANSFERENCIA DE ACUERDO A LAS DIRECTRICES DE LA OCDE**

**Por:**  
**Lic. Luis Fernando Alarcón Castrillo**  
**Lic. Regina Huayllas Choqueticlla**

**Tarija mayo de 2016**

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS**  
**CARRERA DE CONTADURIA PÚBLICA**  
**UNIDAD DE POSTGRADO**

**“ANÁLISIS DE LOS ELEMENTOS CONCEPTUALES DE LOS PRECIOS DE  
TRANSFERENCIA DE ACUERDO A LAS DIRECTRICES DE LA OCDE”**

**MONOGRAFÍA**

**PRESENTADA A LA FACULTADA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
FINANCIERAS EN CUMPLIMIENTO A LOS REQUISITOS PARA EL TITULO DE  
DIPLOMADO EN TRIBUTACIÓN.**

**Por:**  
**Lic. Luis Fernando Alarcón Castrillo**  
**Lic. Regina Huayllas Choqueticlla**

Tarija mayo de 2016

## **AGRADECIMIENTO**

Dedicamos este trabajo principalmente a Dios, por habernos dado la vida y permitimos el haber llegado hasta este momento tan importante de nuestra formación profesional, por darnos fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándonos a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A nuestras familias quienes nos han apoyado incondicionalmente en nuestros estudios, ya que ellos siempre han estado presentes para apoyar en todo momento.

A nuestros compañeros, porque sin el equipo que formamos, no hubiéramos logrado esta meta.

A los docentes por quienes hemos llegado a obtener los conocimientos necesarios para poder desarrollar este trabajo.

## ÍNDICE

Introducción.....	1
CAPITULO I.....	3
1.1.- Planteamiento Del Problema.....	3
1.1.1.- Síntomas.....	3
1.1.2.- Causas.....	3
1.1.3.- Pronóstico.....	4
1.2.- Formulación Del Problema.....	4
CAPITULO II.....	5
2.1- Objetivos.....	5
2.1.1.- Objetivo General.....	5
2.1.2.- Objetivos Específicos.....	5
2.2.- Alcances De La Investigación.....	5
2.2.1- Alcance Temático.....	5
2.2.2- Alcance Espacial.....	5
2.2.3.- Alcance Temporal.....	6
CAPITULO III.....	7
3.1- Aspectos Metodológicos.....	7
3.1.1.- Métodos De Investigación.....	7
3.1.2.- Tipo De Investigación.....	7
CAPITULO IV.....	8
MARCO DE REFERENCIA.....	8
4.1.- Marco Teórico.....	8
4.1.1.- Descripción De Los Precios De Transferencia.....	8
4.2.- Marco Legal.....	14
4.2.1.- Artículo 298 De La Nueva Constitución Política Del Estado Son Competencias Privativas Del Nivel Central Del Estado:.....	14
4.2.2.- Artículo 323 De La Nueva Constitución Política Del Estado.....	15
4.2.3.- Artículo 45º Ley Nº 843. Precios De Transferencia En Operaciones Entre Partes Vinculadas.....	16
4.3.- Marco Institucional.....	17
4.3.1.- ¿Qué Es La Organización Para La Cooperación Y El Desarrollo Económico “OECD-OCDE”?.....	17

4.3.2.- ¿Cuántos Métodos Existen En La Legislación Boliviana Para Resolver Las Problemáticas De Precios De Transferencia?.....	19
CAPITULO V.....	20
DESARROLLO PRÁCTICO .....	20
5.1.- Directrices de la OCDE referente a los precios de transferencia. ....	20
5.2.- Objetivos.....	20
5.3.- Partes Relacionadas.....	21
5.4.- Tipo De Operaciones Entre Partes Relacionadas. ....	22
5.5.- El Principio Arm's Length .....	24
5.6.- Comparabilidad .....	26
5.6.1.- Factores Que Se Analizan Para Determinar La Comparabilidad.....	26
5.6.2.- Reconocimiento De Las Transacciones Reales Realizadas .....	29
5.6.3.- Análisis De Transacciones Separadas y Combinadas .....	30
5.6.4.- Uso Del Rango De Precios Normales De Mercado Abierto.....	30
5.6.5.- Uso De Datos De Múltiples Años.....	31
5.6.6.- Tratamiento De Las Pérdidas .....	31
5.6.7.- Efecto De Políticas Gubernamentales.....	32
5.6.8.- Compensación Internacional.....	32
5.6.9.- Uso De Valuaciones Aduaneras .....	33
5.6.10.- Uso De Los Métodos Para Evaluar Los Precios De Transferencia.....	33
5.7.- Métodos Para Ajustar el Precio de Transferencia al Precio Arm'S Lentgh .....	33
5.8.- Análisis de los Métodos Transaccionales Básicos .....	34
5.8.1.- Método Del Precio Comparable No Controlado.....	34
5.8.2.- Método Del Precio De Reventa (Resale Price Method).....	36
5.8.3.- Método De Costo Incrementado Más Margen (Cost Plus Method).....	39
5.8.4.- Cuarto Método - Otros Métodos.....	41
CAPITULO VI.....	47
6.1.- Conclusiones .....	47
6.2.- Recomendaciones .....	47
Bibliografía.....	49

## Introducción

Las grandes empresas que operan en diversos países tratan de aprovechar al máximo sus recursos, las economías de escala y por lo tanto dividen las funciones entre las compañías subsidiarias para lograr el máximo resultado. Para ello muchas veces dividen el mundo en regiones y cada unidad se especializa en lo que mejor sabe hacer y en función de los recursos con que cuenta para abastecer luego toda una región geográfica. Del mismo modo, el resto de los productos los recibe de la otra sucursal.

El intercambio de estos bienes y servicios entre divisiones ha dado origen a la problemática del precio óptimo de transferencia que deben manejar para estas operaciones.

La existencia de diferencias de tributación a nivel mundial hace que las empresas elijan donde producir, donde ubicarse. La existencia de paraísos fiscales, países de baja o nula tributación donde se puede derivar ganancias, es otro tema importante que hace a los precios de transferencia.

Este valor que le asignan al producto puede estar arreglado para bajar la carga tributaria. Por esto los precios de transferencia son considerados un método de elusión impositiva, porque de la fijación del mismo se obtiene una reducción de la carga tributaria aprovechando lagunas y vacíos legales.

En Bolivia el artículo 45° ley N° 843 establece los lineamientos básicos para el control de los precios de transferencia en operaciones entre partes vinculadas, en la cual describe lo siguiente:

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.

Sin embargo pese a contar con la normativa general referente al control de los precios de transferencia, se evidencia problemas para su aplicación por la falta de elementos conceptuales y directrices que permitan a la Administración Tributaria la elaboración de un reglamento específico y así contar con una herramienta para realizar un eficiente control de las operaciones realizadas por estas empresas vinculadas y evite la evasión impositiva que practican estas empresas multinacionales.

Es por esta razón que el presente trabajo va dirigido a analizar el concepto de precios de transferencia tomando como referencia “las Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias publicado por la Organización para la cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)

## CAPITULO I

### 1.1.- Planteamiento Del Problema

#### 1.1.1.- Síntomas

La existencia de diferencias de tributación a nivel mundial hace que las empresas elijan donde producir, donde ubicarse. La existencia de paraísos fiscales, países de baja o nula tributación donde se puede derivar ganancias, es otro tema importante que hace a los precios de transferencia.

Tal como lo señala el estudio publicado por el CIAT “El Control de la Manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe” Bolivia a la fecha Bolivia no cuenta con un marco regulatorio específico sobre precios de transferencia.

#### 1.1.2.- Causas

La normativa legal del Impuesto a las utilidades IUE (Ley N° 843 – Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas) se encuentra inserto los principios básicos de precios de transferencia que no está aún reglamentado, a continuación se cita el mismo:

#### Artículo 45° Ley N° 843. PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN OPERACIONES ENTRE PARTES VINCULADAS

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.

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.

I. Para el ajuste o revalorización se aplicará cualquiera de los siguientes métodos, según la naturaleza y realidad económica de la operación:

- Método del precio comparable no controlado;
- Método del precio de reventa;
- Método del costo adicionado;
- Método de la Distribución de Utilidades;
- Método del Margen Neto de la Transacción;
- Método del Precio Notorio en Transacciones en Mercados Transparentes.

### **1.1.3.- Pronóstico**

En caso de no contar con los elementos conceptuales que permitan una fácil comprensión y descripción de los procedimientos y formas para la aplicación de los métodos de valuación señalados en la normativa vigente y la guía tanto para las Administraciones Tributarias como para las Empresas Multinacionales para la aplicación de precios de transferencia proporcionada por la OCDE.

Este contexto sería muy favorable para que las empresas vinculadas y subsidiarias nacionales e internacionales, al momento de asignar el valor al producto, este pueda estar arreglado para bajar la carga tributaria. Por esto los precios de transferencia son considerados un método de elusión impositiva, porque de la fijación del mismo se obtiene una reducción de la carga tributaria aprovechando lagunas y vacíos legales.

### **1.2.- Formulación Del Problema**

¿Cuáles son los elementos conceptuales que se tiene que tomar en cuenta para la elaboración de un reglamento específico que permita una correcta aplicación de la normativa relacionada a Precios de Transferencia de acuerdo a las directrices de la OCDE?

## **CAPITULO II**

### **2.1- Objetivos.**

#### **2.1.1.- Objetivo General.**

Analizar los elementos conceptuales de los “precios de transferencia” de acuerdo a las directrices de la Organización de cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) para proponer un reglamento específico que permita una adecuada aplicación de la normativa tributaria vigente.

#### **2.1.2.- Objetivos Específicos.**

Recopilar y exponer las Directrices de la OCDE referente a los Precios de Transferencia.

Analizar el principio de plena competencia como rector en la determinación de los precios de transferencia y las pautas para su aplicación.

Analizar las transacciones y los métodos de valoración para ajustar el precio de transferencia al principio de plena competencia.

Elaboración de una propuesta de reglamento específico en base a las directrices de la OCDE.

### **2.2.- Alcances De La Investigación**

#### **2.2.1- Alcance Temático**

El presente Trabajo estará orientado a la búsqueda de conceptos sobre la temática de los precios de transferencia de forma general, limitando el alcance de los precios de transferencia desde el punto de vista tributario, debido a las características especiales que tiene la administración Tributaria de enfocar esta temática, la misma que difiere del punto de vista financiero que pueden darle a esta temática las empresas multinacionales.

#### **2.2.2- Alcance Espacial**

La investigación será realizada en Bolivia.

### **2.2.3.- Alcance Temporal**

Para el presente trabajo se recabara Información de los conceptos sobre la temática de gestiones anteriores hasta el primer semestre de la gestión 2015.

## **CAPITULO III**

### **3.1- Aspectos Metodológicos**

#### **3.1.1.- Métodos De Investigación**

El método de investigación teórica permite revelar las causas y relaciones entre los procesos y los fenómenos de la realidad, que por lo general no se pueden observar directamente.

El método utilizado en el trabajo de investigación fue el método Inductivo, partiendo de la observación de los conceptos particulares referente a los precios de transferencia para llegar a una conclusión general.

#### **3.1.2.- Tipo De Investigación**

El tipo de investigación aplicada fue la investigación descriptiva por que mediante el presente trabajo se analizó sobre los conceptos y la normativa vigente que regula los precios de transferencia de las empresas multinacionales, y se presentara una interpretación y análisis correcto de la temática abordada.

## CAPITULO IV

### MARCO DE REFERENCIA

#### 4.1.- Marco Teórico

##### 4.1.1.- Descripción De Los Precios De Transferencia

###### 4.1.1.1.- ¿Qué Son Los Precios De Transferencia?

Por precios de transferencia debe entenderse los valores que fijan las compañías vinculadas económicamente en el ámbito internacional para la transferencia de bienes, activos intangibles o prestación de servicios entre ellas.

En el Modelo de 1979, la OCDE definió el principio de plena competencia como “el precio que habrían acordado partes no conexas implicadas en transacciones iguales o análogas en condiciones iguales a análogas en el mercado abierto”.

El precio de transferencia “es el precio cargado por una compañía por bienes, servicios o propiedad intangible a una subsidiaria u otra compañía dependiente. Puesto que estos precios no son los negociados en un mercado abierto libre, podrían desviarse de los precios acordados bajo operaciones no vinculadas en transacciones comparables bajo las mismas circunstancias... Si el precio de los bienes, servicios, o intangibles se encuentra fijado en forma excesiva entre partes relacionadas, la rentabilidad del vendedor se incrementa y la del comprador disminuye. Contrariamente, si el precio de los bienes, servicios o intangibles se fijan demasiados bajo. La rentabilidad del comprador se incrementa y la del vendedor disminuye”

Para estar encuadrada en la problemática de los precios de transferencia debe tratarse de compañías vinculadas económicamente y por otro deben estar situadas en distintos países.

###### 4.1.1.2.- Sus Objetivos

Al hablar de los objetivos que persiguen al fijar precios de transferencia se pueden visualizar dos posiciones, por un lado las de las administraciones fiscales, que enumera las situaciones que pretende combatir al incluir en su legislación normas para evitar la elusión fiscal.

El otro punto de vista es el de las empresas que no solo persiguen fines fiscales a la hora de fijar los precios para operaciones intra grupo.

Objetivos de las administraciones fiscales:

- Evitar estrategias tendientes a dirigir las utilidades o pérdidas generadas en un país hacia otro para gozar de beneficios impositivos.
- Evitar el uso de operaciones artificiales tales como intereses, dividendos, o simplemente a través de los costos de oportunidad como medio para trasladar utilidades o pérdidas.
- Cerrar caminos que permitan la manipulación de operaciones, a fin de cambiar la concepción tributaria de la operación realizada.
- Crear elementos que permitan verificar que las operaciones de los contribuyentes sean reales y se apeguen a las circunstancias que en el momento influenciaron a celebrar una operación por debajo de los estándares normales.

#### **4.1.1.3.- Partes Relacionadas**

Vinculación para la OCDE

No existe una definición única acerca de vinculación económica, utilizada para todos los fines.

La OCDE en el Modelo de Convenio para evitar la doble imposición en su Artículo 9º establece que existe vinculación económica cuando:

- a) una empresa participa (directa o indirectamente) del gerenciamiento, del control o del capital de la otra; o
- b) cuando las mismas empresas participan (directa o indirectamente) del gerenciamiento, del control o del capital de ambas empresas; y
- c) si ambas empresas estuvieran ligadas por relaciones comerciales o financieras en condiciones diferentes de las establecidas entre entes independientes.

#### **4.1.1.4.- Tipo De Operaciones**

Según el profesor Alworth e pueden distinguir básicamente cuatro tipos de transacciones que se producen en el seno de un grupo de compañías.

- a) En primer lugar, divisiones diferentes pueden comerciar entre sí con bienes y servicios que son empleados como factores de la producción en los diferentes niveles del proceso de fabricación. Si estos productos se venden también a terceros, resulta sencillo detectar los precios de transferencia.
- b) En segundo lugar, las empresas pertenecientes a un grupo pueden venderse intangibles, entre ellas, tales como patentes o investigación y desarrollo.
- c) En tercer lugar, otra de las formas de transferencia dentro de un grupo se basa en la utilización de intereses, dividendos, préstamos entre compañías y compra-venta de acciones.
- d) Por último, también se utiliza la localización, entre las empresas filiales, de los costes generales de dirección, y administración.

Por otro lado, la OCDE publicó en 1993 la revisión del Informe de 1979 sobre "Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales". En el mismo se clasifican las transacciones a las que se pueden aplicar los métodos de valoración en los siguientes grupos:

- a) Transferencias de mercancías.
- b) Transferencias de tecnología y marcas.
- c) Transferencia de servicios.
- d) Préstamos.

#### **4.1.1.5.- Métodos Para Ajustar El Precio De Transferencia Al Precio Arm'S Lentgh**

En el informe de la OCDE de 1993, sobre los Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales, las transacciones a las que se pueden aplicar los métodos de valoración se clasifican en cuatro grupos y a los mismos se asocian los métodos más apropiados según su visión:

Transferencia de Mercancías: Precio comparable no controlado, precio de reventa, precio incrementado con un margen de beneficios y otros métodos.

Transferencia de tecnología y marcas: No se recomienda un método en concreto, sino utilizar varios simultáneamente, para llegar a una aproximación válida.

Transferencia de servicios: Los métodos recomendados varían según se puedan individualizar o no; para los primeros la imputación debe hacerse sobre una base directa, y en el segundo debe acudir a métodos

Prestamos: Deben valorarse los intereses según el tipo de interés en el mercado libre o de plena competencia.

#### **4.1.1.6.- Métodos Transaccionales Básicos**

##### **4.1.1.6.1-Método Del Precio Comparable No Controlado**

Este método consiste en comparar el precio fijado en operaciones entre empresas asociadas con el establecido en una operación comparable realizada entre partes independientes en condiciones también comparables.

Para aplicarse es necesario que se cumpla una de las siguientes condiciones: Por un lado, que ninguna de las diferencias entre las transacciones comparadas o entre las empresas contratantes de esas operaciones, si las hay, pueda afectar materialmente el precio en el mercado abierto.

En segundo lugar si existen diferencias que pueden afectar el precio de mercado de libre competencia, que pueden efectuarse ajustes razonables que resulten confiables y eliminen los efectos de esas diferencias.

Los ajustes por diferencias para encontrar transacciones libres comparables pueden ser relevantes en virtud de los siguientes aspectos:

- Calidad del producto.
- Términos contractuales.
- Nivel de mercado (minorista o mayorista).
- Mercado geográfico.
- Fecha de la operación.

- Bienes involucrados
- Riesgo de la moneda extranjera.
- Posición del comprador y vendedor.

#### 4.1.1.6.2.- Método Del Precio De Reventa (Resale Price Method)

Este método parte del precio de reventa a un tercero independiente, de los bienes que fueron comprados a una empresa vinculada. El precio de reventa se reduce en el margen de reventa habitual, que debería comprender por lo tanto, gastos y el beneficio del revendedor. Una vez deducido el precio de reventa en el margen de reventa, se obtiene el precio de adquisición en condiciones de libre competencia.

Esquemáticamente:

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

Dónde:

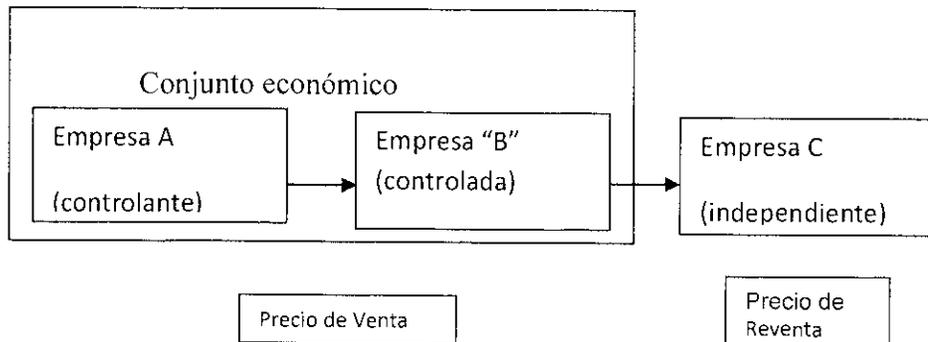
PM = Precio de mercado al que deben pactar las empresas relacionadas la operación.

PR = Precio de reventa pactado entre dos empresas independientes.

mb = Margen Bruto de utilidad, también conocido como el margen del precio de reventa. Es igual al cociente entre la utilidad bruta y las ventas netas (U.B/V.N).<sup>4</sup>

Como puede desprenderse de la descripción anterior, el método de precio de reventa se puede utilizar cuando la empresa que estamos examinando compra algún producto a una empresa relacionada y posteriormente lo revende a una empresa no relacionada. Entonces, lo que éste método determina precisamente es el precio de adquisición de dicho producto, a través del precio al que la empresa ha vendido el producto a un tercero.

Podemos utilizar una figura para ejemplificar:



Esta figura ejemplifica la secuencia con la que se puede realizar el análisis de precios de transferencia mediante el uso del método de precio de reventa.

En la misma podemos observar que las empresas "A" y "B" son compañías vinculadas económicamente. Una empresa (controladora) se dedica a la actividad de manufactura y otra empresa (controlada) se dedica a la actividad de distribución.

Las transferencias de bienes entre ambas empresas, podrían ser pactadas a precios que no respondieran precisamente a las fuerzas determinantes en el mercado, sino a necesidades corporativas de planeación fiscal. Dichas necesidades corporativas de planeación podrían ser alcanzadas mediante la manipulación de los precios transferidos entre las empresas relacionadas, especialmente si ambas empresas se encuentran en diferentes jurisdicciones fiscales.

#### **4.1.1.6.3.-Método De Costo Incrementado Más Margen (Cost Plus Method)**

Consiste en aumentar el precio de adquisición del producto con los costes imputados y el margen de beneficio de la actividad.

Este método es aplicable cuando una empresa vende un producto o presta un servicio a una empresa relacionada, utilizando componentes o insumos obtenidos de empresas no relacionadas. Es decir, se parte de los costos de fabricación, o de aquellos costos incurridos en la prestación de un servicio, entre empresas relacionadas, para posteriormente agregar un margen de utilidad bruta que hubiera sido pactado entre empresas no relacionadas.

Lo que éste método establece en términos formales es lo siguiente:

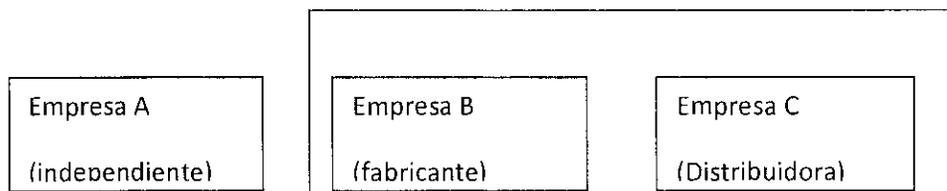
$$PM = \text{Costo} (1 + ub)$$

Dónde:

PM = Precio de Mercado.

Costo = Costo de los bienes y servicios.

ub = cociente entre la Utilidad Bruta y Costo de ventas (UB/CV).



#### 4.2.- Marco Legal

##### 4.2.1.- Artículo 298 De La Nueva Constitución Política Del Estado Son Competencias Privativas Del Nivel Central Del Estado:

1. Sistema financiero.
2. Política monetaria, Banco Central, sistema monetario, y la política cambiaria.
3. Sistema de pesas y medidas, así como la determinación de la hora oficial.
4. Régimen aduanero.
5. Comercio Exterior.
6. Seguridad del Estado, Defensa, Fuerzas Armadas y Policía boliviana.
7. Armas de fuego y explosivos.
8. Política exterior.
9. Nacionalidad, ciudadanía, extranjería, derecho de asilo y refugio.
10. Control de fronteras en relación a la seguridad del Estado.
11. Regulación y políticas migratorias.
12. Creación, control y administración de las empresas públicas estratégicas del nivel central del Estado.
13. Administración del patrimonio del Estado Plurinacional y de las entidades públicas del nivel central del Estado.

14. Control del espacio y tránsito aéreo, en todo el territorio nacional. Construcción, mantenimiento y administración de aeropuertos internacionales y de tráfico interdepartamental.
15. Registro Civil.
16. Censos oficiales.
17. Política general sobre tierras y territorio, y su titulación.
18. Hidrocarburos.
19. Creación de impuestos nacionales, tasas y contribuciones especiales de dominio tributario del nivel central del Estado.
20. Política general de Biodiversidad y Medio Ambiente.
21. Codificación sustantiva y adjetiva en materia civil, familiar, penal, tributaria, laboral, comercial, minería y electoral.
22. Política económica y planificación nacional.

#### **4.2.2.- Artículo 323 De La Nueva Constitución Política Del Estado.**

I La política fiscal se basa en los principios de capacidad económica, igualdad, progresividad, proporcionalidad, transparencia, universalidad, control, sencillez administrativa y capacidad recaudatoria.

II. Los impuestos que pertenecen al dominio tributario nacional serán aprobados por la Asamblea Legislativa Plurinacional. Los impuestos que pertenecen al dominio exclusivo de las autonomías departamental o municipal, serán aprobados, modificados o eliminados por sus Concejos o Asambleas, a propuesta de sus órganos ejecutivos. El dominio tributario de los Departamentos Descentralizados, y regiones estará conformado por impuestos departamentales tasas y contribuciones especiales, respectivamente.

III. La Asamblea Legislativa Plurinacional mediante ley, clasificará y definirá los impuestos que pertenecen al dominio tributario nacional, departamental y municipal.

IV. La creación, supresión o modificación de los impuestos bajo dominio de los gobiernos autónomos facultados para ello se efectuará dentro de los límites siguientes:

1. No podrán crear impuestos cuyos hechos imponibles sean análogos a los correspondientes a los impuestos nacionales u otros impuestos departamentales o municipales existentes, independientemente del dominio tributario al que pertenezcan.

2. No podrán crear impuestos que graven bienes, actividades rentas o patrimonios localizados fuera de su jurisdicción territorial, salvo las rentas generadas por sus ciudadanos o empresas en el exterior del país. Esta prohibición se hace extensiva a las tasas, patentes y contribuciones especiales.

3. No podrán crear impuestos que obstaculicen la libre circulación y el establecimiento de personas, bienes, actividades o servicios dentro de su jurisdicción territorial. Esta prohibición se hace extensiva a las tasas, patentes y contribuciones especiales.

4. No podrán crear impuestos que generen privilegios para sus residentes discriminando a los que no lo son. Esta prohibición se hace extensiva a las tasas, patentes y contribuciones especiales.

#### **4.2.3.- Artículo 45° Ley N° 843. Precios De Transferencia En Operaciones Entre Partes Vinculadas**

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.

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.

I. Para el ajuste o revalorización se aplicará cualquiera de los siguientes métodos, según la naturaleza y realidad económica de la operación:

- Método del precio comparable no controlado;
- Método del precio de reventa;
- Método del costo adicionado;
- Método de la Distribución de Utilidades;
- Método del Margen Neto de la Transacción;
- Método del Precio Notorio en Transacciones en Mercados Transparentes.

II. Cuando no sea posible determinar el valor de la transacción utilizando alguno de los métodos anteriores, 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 en el presente Artículo, serán establecidos mediante reglamento específico.

Los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y su casa matriz serán considerados como celebrados entre partes independientes, cuando las condiciones convenidas se ajusten a las practicas normales de mercado entre entes independientes, caso contrario no serán gastos deducibles para el impuesto los gastos que excedan los valores normales de mercado entre entes independientes.

#### **4.3.- Marco Institucional**

##### **4.3.1.- ¿Qué Es La Organización Para La Cooperación Y El Desarrollo Económico “OECD-OCDE”?**

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) es un foro único en donde los gobiernos de 30 economías democráticas trabajan conjuntamente para enfrentar los desafíos económicos y sociales de la globalización y al mismo tiempo aprovechar sus oportunidades.

La organización proporciona un espacio donde los gobiernos pueden intercambiar sus experiencias políticas, buscar respuestas a problemas comunes, identificar buenas prácticas y coordinar políticas locales e internacionales. Es un foro donde la presión que ejercen entre sí los países miembros, puede actuar como un incentivo poderoso para mejorar las políticas e

implementar “leyes flexibles” – instrumentos no obligatorios como los principios de gobernabilidad corporativa de la OCDE – y puede en ocasiones conducir a acuerdos formales o negociaciones.

Los intercambios entre los gobiernos de la OCDE emanan de la información y el análisis proporcionado por el secretariado en París. Éste recoge datos, estudia las tendencias, analiza y provee previsiones económicas. También investiga los cambios sociales y desarrolla modelos de comercio, medio ambiente, agricultura, tecnología y asuntos fiscales, entre otros.

La OCDE ayuda a los gobiernos a fomentar la prosperidad y a luchar contra la pobreza a través del desarrollo económico, la estabilidad financiera, el comercio, la inversión, la tecnología, la innovación y la cooperación para el desarrollo. Esto está ayudando a asegurar que el crecimiento económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente se realicen conjuntamente. Otros propósitos incluyen la creación de empleo, la igualdad social, la transparencia y efectividad en la gobernación.

La OCDE está al frente de los esfuerzos para entender y para ayudar a los gobiernos a responder a los nuevos acontecimientos e inquietudes que se presenten. Esto incluye temas como el comercio, las reformas estructurales, la seguridad en línea y los desafíos relacionados con la disminución de la pobreza en el mundo en desarrollo.

Durante más de cuarenta años, la OCDE ha sido una de las fuentes más grandes y fiables de estadísticas comparativas y de datos económicos y sociales. Las bases de datos de la OCDE cubren áreas diversas como cuentas nacionales, indicadores económicos, fuerza laboral, comercio, empleo, migración, educación, energía, salud, industria, sistema tributario y medio ambiente. La mayor parte de los estudios y análisis que se realizan son publicados.

En la pasada década, la OCDE ha abordado una serie de temas económicos, sociales y de medio ambiente al mismo tiempo que se ha fortalecido en su compromiso con los sectores de comercio, sindicatos y otros representantes de la sociedad civil. Las negociaciones llevadas a cabo en la OCDE sobre los sistemas tributarios y la transferencia de precios, han abierto el camino a tratados bilaterales en materia tributaria alrededor de todo el mundo.

#### **4.3.2.- ¿Cuántos Métodos Existen En La Legislación Boliviana Para Resolver Las Problemáticas De Precios De Transferencia?**

La administración tributaria comparará las condiciones de las operaciones realizadas entre personas naturales o jurídicas vinculadas con las operaciones comparables efectuadas entre partes independientes.

I. Para el ajuste o revalorización se aplicará cualquiera de los siguientes métodos, según la naturaleza y realidad económica de la operación:

- Método del precio comparable no controlado;
- Método del precio de reventa;
- Método del costo adicionado;
- Método de la Distribución de Utilidades;
- Método del Margen Neto de la Transacción;
- Método del Precio Notorio en Transacciones en Mercados Transparentes.

II. Cuando no sea posible determinar el valor de la transacción utilizando alguno de los métodos anteriores, 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 en el presente Artículo, serán establecidos mediante reglamento específico.

Los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y su casa matriz serán considerados como celebrados entre partes independientes, cuando las condiciones convenidas se ajusten a las practicas normales de mercado entre entes independientes, caso contrario no serán gastos deducibles para el impuesto los gastos que excedan los valores normales de mercado entre entes independientes.

## CAPITULO V

### DESARROLLO PRÁCTICO

#### 5.1.- Directrices de la OCDE referente a los precios de transferencia.

Para estar encuadrados en la problemática de los precios de transferencia debe tratarse de compañías vinculadas económicamente y por otro deben estar situadas en distintos países.

Hay quienes definen el concepto desde una óptica que los relaciona directamente con el fraude fiscal: "Los precios de transferencia constituyen precios fijados por empresas relacionadas en las transacciones efectuadas entre ellas, con el propósito fundamental del traslado de beneficios de una empresa a otra ubicada en un país con menor presión tributaria de manera que permita maximizar el rendimiento de la inversión del grupo. En tal definición coincide la doctrina: "Precio de Transferencia es la práctica de fijar el precio de los bienes y servicios que se transfieren entre varios países para los efectos de trasladar (junto con el bien o servicio) utilidades o pérdidas entre dos o más sociedades" (tomado de OTIS RODNER, James. La Inversión Internacional en Países en Desarrollo. Editorial Arte. 1.993. Página 265.

#### 5.2.- Objetivos

Al hablar de los objetivos que persiguen al fijar precios de transferencia se pueden visualizar dos posiciones, por un lado las de las administraciones fiscales, que enumera las situaciones que pretende combatir al incluir en su legislación normas para evitar la evasión fiscal.

El otro punto de vista es el de las empresas que no solo persiguen fines fiscales a la hora de fijar los precios para operaciones intra grupo.

Objetivos de las administraciones fiscales:

- Evitar estrategias tendientes a dirigir las utilidades o pérdidas generadas en un país hacia otro para gozar de beneficios impositivos.
- Evitar el uso de operaciones artificiales tales como intereses, dividendos, o simplemente a través de los costos de oportunidad como medio para trasladar utilidades o pérdidas.
- Cerrar caminos que permitan la manipulación de operaciones, a fin de cambiar la concepción tributaria de la operación realizada.

- Crear elementos que permitan verificar que las operaciones de los contribuyentes sean reales y se apeguen a las circunstancias que en el momento influenciaron a celebrar una operación por debajo de los estándares normales.

Los objetivos que tienen las empresas al fijar los precios de transferencia no son solamente fiscales también contienen elementos de otra índole. Ellos, entre otros, son los siguientes:

- Movimiento internacional de fondos: Las empresas multinacionales pueden trasladar fondos de un país a otro utilizando precios más altos o más bajos en función de su interés. (De esta manera, frente a restricciones de repatriación de utilidades, elevados precios de productos vendidos pueden ayudar a eludirlas, siempre que se trate de una misma filial.
- Penetración de nuevos mercados o reducción de competencia.
- Evaluación de la gestión de las filiales cuando la empresa se encuentra organizada en centros de decisión o de beneficios.
- Reducción del pago de aranceles o aprovechamiento de subsidios a la exportación.
- Minimización de los riesgos frente a fluctuaciones de los tipos de cambio, mediante el desvío de beneficios de países con moneda débil a otros con moneda fuerte.
- Disminución del impuesto a la renta de sociedades. (Planificación fiscal para reducir carga impositiva global del grupo.
- Mejoramiento de la imagen de la empresa
- Reducción de beneficios obtenidos por la filial frente a la presencia de socios locales.

### **5.3.- Partes Relacionadas**

Vinculación para la OCDE, no existe una definición única acerca de vinculación económica, utilizada para todos los fines.

La OCDE en el Modelo de Convenio para evitar la doble imposición en su Artículo 9º establece que existe vinculación económica cuando:

- Una empresa participa (directa o indirectamente) del gerenciamiento, del control o del capital de la otra; o

- Cuando las mismas empresas participan (directa o indirectamente) del gerenciamiento, del control o del capital de ambas empresas; y
- Si ambas empresas estuvieran ligadas por relaciones comerciales o financieras en condiciones diferentes de las establecidas entre entes independientes.

#### **5.4.- Tipo De Operaciones Entre Partes Relacionadas.**

Según el profesor Alworth, se pueden distinguir básicamente cuatro tipos de transacciones que se producen en el seno de un grupo de compañías.

- En primer lugar, divisiones diferentes pueden comerciar entre sí con bienes y servicios que son empleados como factores de la producción en los diferentes niveles del proceso de fabricación. Si estos productos se venden también a terceros, resulta sencillo detectar los precios de transferencia.
- En segundo lugar, las empresas pertenecientes a un grupo pueden venderse intangibles, entre ellas, tales como patentes o investigación y desarrollo.
- En tercer lugar, otra de las formas de transferencia dentro de un grupo se basa en la utilización de intereses, dividendos, préstamos entre compañías y compra-venta de acciones.
- Por último, también se utiliza la localización, entre las empresas filiales, de los costes generales de dirección, y administración.

Por otro lado, la OCDE publicó en 1993 la revisión del Informe de 1979 sobre "Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales". En el mismo se clasifican las transacciones a las que se pueden aplicar los métodos de valoración en los siguientes grupos:

- a) Transferencias de mercancías.
- b) Transferencias de tecnología y marcas.
- c) Transferencia de servicios.
- d) Préstamos.

### **Transferencia de tecnología y marcas.**

La transferencia de tecnología consiste en la transmisión de derecho de uso o de propiedad sobre bienes intangibles que serán utilizados para la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Son varias las modalidades que pueden tomar, entre ellas: a) Cesión del uso (licencia) o cesión del derecho (venta o aporte de capital) de patentes de invención o procesos de producción; b) Asesoramiento técnico (Know' how); c) Transmisión de bienes con tecnología incorporada (contratos mixtos); d) Contratos de investigación y desarrollo; e) Contratos de distribución de costos (cost sharing agreements).

Los bienes inmateriales se pueden dividir entre inmateriales para la producción (patentes o tecnología *-Know how-* y actividades de ingeniería de la producción de las plantas de producción) e inmateriales para la distribución comercial.

Los activos intangibles son los que ocasionan mayores complicaciones a la hora de fijar los precios de transferencia. Ello debido a la dificultad de determinar los inmateriales que intervienen en la transacción y su posterior valoración.

La rentabilidad obtenida por una empresa debería resultar acorde con las responsabilidades contraídas, los riesgos asumidos y los intangibles incorporados. Es clave identificar en qué medida un activo intangible hace a la ventaja competitiva de la empresa.

### **Los préstamos**

Respecto a las transacciones financieras, las diferencias en los sistemas fiscales de las diferentes naciones ofrecen la oportunidad de disminuir la carga tributaria a partir de la obtención de préstamos a precios que no serían los de mercado. Una de las técnicas utilizadas es el "back to back", donde una empresa adecuadamente localizada en un tercer país puede beneficiarse de bajos tipos de gravamen resultantes de Convenios para evitar la doble imposición. Se utiliza un intermediario bancario localizado en un país que no sea el del prestamista ni prestatario, o bien un banco internacional, para gestionar todos los préstamos de las filiales extranjeras.

### 5.5.- El Principio Arm's Length

Este principio, que funciona como principio rector para la determinación de los precios de transferencia, se encuentra en el Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE en su artículo noveno estableciendo 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 sometidos a imposición en consecuencia".

En otras palabras, el principio del precio normal de mercado establece que la utilidad o beneficio en una transacción entre partes relacionadas debe ser la misma que se hubiera obtenido en una transacción comparable entre partes independientes. Propone un trato igualitario entre empresas de un grupo económico transnacional y empresas independientes, por entender que es la forma de impedir que existan beneficios o perjuicios impositivos que otorguen posiciones competitivas. Es decir, al ver reducida su carga impositiva las empresas transnacionales pueden bajar los costos y así ofrecer los bienes a un menor precio que seguramente es difícil de alcanzar por las empresas independientes por no contar con esa ventaja.

¿Cuáles son las características del "precio normal de mercado abierto"?

Siguiendo al autor Maisto G. podemos decir que son las siguientes:

- a) Análisis y comparación de la transacción: debe analizarse la transacción, a los fines de determinar el tipo de operación que se está llevando a cabo y la posibilidad de ser comparable a alguna otra, con un precio de mercado abierto conocido. En sí, el precio debe identificarse con relación a una operación identificada y única y así mismo, compararse con otra transacción análoga;
- b) Características subjetivas: el precio prudente debe tomar en cuenta las circunstancias especiales que circundan la transacción;
- c) Reconocimiento de la transacción tal como fue legalmente estructurada y el acuerdo contractual privado: la transacción debe estudiarse en la forma legal prevista; así

mismo, el precio debe considerar las obligaciones privadas de las partes que no puedan ser dejadas de lado en el análisis de la transacción;

- d) En un mercado abierto: es decir, sin que existan condiciones especiales en el mercado como podrían derivarse de un monopolio; cualquier precio prudente debe basarse en las condiciones del mercado y reflejar las practicas corrientes;
- e) Disponibilidad de la información: la información debería ser accesible;
- f) Análisis funcional: la determinación del precio debe tomar en consideración las funciones realizadas por las empresas pertenecientes al grupo económico.

### **Aplicabilidad del principio Arm's Length**

La aplicación del principio normal de mercado abierto esta generalmente basada en la comparación de una operación controlada contra una no controlada con el fin de hallar un precio razonable y equitativo.

- Desde la óptica de la OCDE la utilización del principio Arm's Length por parte de varias naciones redujo en cierta forma la dimensión de los problemas de doble tributación y la no aplicación por parte de países interesados y que no armonizan la legislación con el resto agrava el riesgo empresario.

- Muchas veces no es posible encontrar un precio prudente utilizado por las empresas independientes, aunque existen otros casos en los que la aplicación de este principio se torna complicada como ser el caso de la industria farmacéutica y la química.

En su acción para el contribuyente termina resultando una carga administrativa muy grande, en sentido de obtener información acerca de las situaciones comparables.

### **Pautas para su aplicación**

Para aplicar el principio de precio normal de mercado abierto es necesario analizar diversos factores que serán desarrollados a continuación:

1. La comparabilidad.
2. Reconocimiento de las transacciones reales realizadas.
3. Evaluación de transacciones separadas y combinadas.

4. Uso del rango Arm's Length.
5. Uso de datos de años múltiples.
6. Pérdidas.
7. Efecto de políticas gubernamentales.
8. Compensación intencional.
9. Uso de valuaciones aduaneras.
10. Uso de los métodos para evaluar los precios de transferencia.

### **5.6.- Comparabilidad**

Dado que la base del principio Arm's Length es cotejar que las condiciones en que se lleva a cabo una operación entre partes vinculadas sea similar a la que realizarían partes no relacionadas, es necesario que las características económicas de la transacción sean susceptibles de ser comparables.

¿Qué significa ser comparables? Según las consideraciones de la OCDE significa que ninguna de las diferencias, si las hubiere, entre las situaciones que se comparan puedan afectar materialmente la condición que se examina en la metodología (determinación del precio o margen), o que ajustes razonables puedan ser efectuados para eliminar las diferencias.

En otras palabras, la aplicación del principio implica la comparación entre los resultados obtenidos por empresas vinculadas y los obtenidos por operar entre partes independientes o terceras no vinculadas; por lo tanto es necesario que se identifiquen y entiendan las diferencias (factores económicos) y se proceda al ajuste. Si tal ajuste no pudiese ser efectuado, la operación no puede considerarse comparable.

#### **5.6.1.- Factores Que Se Analizan Para Determinar La Comparabilidad.**

Cualquiera sea el método utilizado para determinar el precio de transferencia, es necesario analizar diferentes factores para llegar a concluir si las transacciones son comparables o no. Es decir, hay que considerar cómo las empresas independientes desarrollan el negocio y que alternativas se eligen dentro de las posibilidades que el mismo ofrece.

Los elementos a considerar son:

- **Características de los bienes o servicios**

Es en función de ellas que se determina el precio de los bienes o servicios en el mercado, resultando esencial determinar en caso de:

Transferencia de Bienes tangibles	- características físicas - calidad - confiabilidad - la disponibilidad y volumen de oferta
Provisión de servicios	- naturaleza - alcance
Bienes intangibles	- forma de la transacción (venta o licencia) - tipo de bien (marca comercial, patente o Know-how) - duración y grado de protección legal - beneficio anticipados por el uso de los bienes.

- **Análisis Funcional**

Tiene como objeto establecer si las empresas involucradas actúan en condiciones comparables. Para ello es necesario comparar las funciones que realiza cada una teniendo en cuenta que la retribución que una compañía recibe estará directamente relacionada con las actividades y responsabilidades asumidas por la misma para llevar a cabo la transacción.

Para eso se deberían considerar:

- Funciones: diseño, la producción, el montaje, el desarrollo e investigación, los servicios posventa, la compra, la distribución, el marketing, la publicidad, el transporte, financiación, control gerencial. Debe encontrarse la función primordial desarrollada por las partes.
- Activos que se emplean o a emplearse: Deben analizarse el tipo de activos (planta, equipos y uso de intangibles), naturaleza de los activos (edad, valor de mercado, locución, derechos de propiedad).

- Riesgos asumidos por cada parte: normalmente, en el mercado abierto, existe una correlación entre el riesgo y la retribución, quien asume mayor riesgo es recompensado con una mayor ganancia, situación que no acontece en una operación controlada. Es por ello que de existir diferencias entre los riesgos asumidos no resultaran comparables las operaciones. Deben ser considerados los riesgos comerciales, de éxito o fracaso del negocio y financieros. A saber: riesgo de volumen, de inventario, cambiario, crediticio, de fluctuaciones precios, de obsolescencia (planta, equipos e intangibles), del ciclo del negocio, por variaciones en la tasa de interés, de calidad, etc.

- **Términos contractuales**

Consiste en contrastar si las partes cumplen o no con lo que han pactado oportunamente, si su conducta se adecua a las cláusulas contractuales o si las mismas son ficticias.

Los contratos son los que definen en forma implícita o explícita las responsabilidades, riesgos y beneficios que corresponden a cada parte. Dada la divergencia de intereses que existe entre las partes cada una debería cumplir sus obligaciones.

En caso de no existir acuerdos escritos, la relación contractual debe deducirse de las conductas y principio que reinan en el mercado abierto, es decir la costumbre de plaza.

Resulta útil analizar y comprender las cláusulas contractuales que establecen la forma de retribución, condiciones de pago, la duración del contrato, penalidades por incumplimiento, volumen de transacciones entre otras.

- **Circunstancias económicas**

Dado que los precios normales de mercado abierto pueden variar de mercado en mercado, en función de las circunstancias que rodean los mismos y de las propias características del bien o servicio, es necesario determinar si los mercados en que actúan las empresas no vinculadas y las vinculadas son comparables, y que las diferencias que puedan existir no produzcan un efecto sustancial en el precio.

Para ello es necesario, primero, identificar el mercado relevante teniendo en cuenta: la disponibilidad de bienes o servicios sustitutos, la ubicación geográfica, el tamaño de los mercados, alcance de la competencia, el nivel de oferta y demanda en el mercado, poder adquisitivo de los consumidores, regulaciones gubernamentales sobre los mercados, los costos

de producción y transporte, tipo de mercado (por mayor o por menor), periodo en que se efectuó la operación, etc.

- **Estrategias comerciales**

Este es otro factor que debe considerarse a la hora de evaluar la comparabilidad. Cuando las compañías elaboran las estrategias consideran muchos factores de la empresa tales como la innovación y desarrollo de nuevos productos, el grado de diversificación, la actitud frente al riesgo, cambios políticos, consideraciones respecto a leyes laborales y sus posibles modificaciones y todo otro aspecto que puede llegar a influenciar en la conducción diaria de los negocios. En consecuencia, hay que evaluar si la conducta de la empresa es consistente con la estrategia que se lleva a cabo.

Así mismo debe considerarse si existen estrategias de penetración de nuevos mercados o de aumento de la participación en los mismos. Cuando esto sucede, las empresas están dispuestas a ofrecer a un precio menor, o bien, aumentar sus costos de publicidad y promoción, pudiendo incluso incurrir en pérdidas temporalmente, con el fin de lograr un mejor posicionamiento. Se debe analizar en estos casos si una empresa independiente soportaría sacrificar la rentabilidad por un periodo de tiempo semejante en iguales condiciones competitivas y económicas.

Finalmente otro factor a tener en cuenta se refiere a la expectativa que sigue a la estrategia del negocio, en cuanto a si producirá un retorno suficiente para justificar estos costos dentro del periodo que podría ser aceptable bajo el principio Arm's Length. Lo más importante es determinar si la estrategia en cuestión puede generar ganancias en un futuro previsible.

**5.6.2.- Reconocimiento De Las Transacciones Reales Realizadas**

Otro punto importante para determinar la comparabilidad entre dos transacciones por parte del fisco consiste en evaluar las operaciones reales realizadas por empresas asociadas basándose en el modo en que estas han sido estructuradas, utilizando los métodos aplicados por el contribuyente tan lejos como sean consistentes con los métodos de ajuste (que serán descritos en el capítulo 3).

Son solo dos los casos en que la administración fiscal puede desestimar la estructura adoptada. El primero resulta cuando la sustancia de la transacción no coincide con su forma, lo cual autoriza a re caracterizar la operación con la realidad económica. El segundo cuando, si bien la

forma y sustancia concuerdan, los acuerdos hechos con la relación a la transacción considerados en su totalidad, difieren de los que hubieran concertado por empresas independientes que se ajustan al marco comercial.

Cabe destacar que las empresas asociadas pueden firmar gran variedad de acuerdos y contratos que difícilmente pueden realizar partes independientes debido a la inexistencia de intereses contrapuestos. Así mismo estos acuerdos son fácilmente alterados, suspendidos, extendidos o finalizados en función a las estrategias generales del grupo como un todo, incluso con efecto retroactivo. Ante estas circunstancias, el fisco debería determinar la realidad subyacente en los acuerdos aplicando el principio Arm's Length.

#### **5.6.3.- Análisis De Transacciones Separadas y Combinadas**

El informe señala que las situaciones que, por encontrarse muy ligadas o por producirse de manera continua, no sean pasibles de analizarse separadamente deberán examinarse en forma conjunta aplicando el método más apropiado. Ejemplos de estos podrían ser: a) contratos a largo plazo de provisión de bienes o servicios; b) derecho de uso de bienes intangibles, know-how.

Por el contrario, existen transacciones conjuntas que se realizan entre empresas asociadas que deberían evaluarse separadamente. Una compañía internacional podría tratarlas como una operación individual y establecer un precio unitario de transferencia para un número de beneficios como licencias de patentes, know-how, y marcas del negocio; en este supuesto, la administración fiscal debería considerar si el precio de transferencia total de la operación global responde al precio normal de mercado abierto.

La administración puede de ser necesario, y si en su ley los elementos reciben diferentes tratamientos, atribuir precios a los elementos incluidos en la operación.

#### **5.6.4.- Uso Del Rango De Precios Normales De Mercado Abierto**

La OCDE en su informe permite el uso de un rango determinado de valores igualmente confiable porque una aplicación estricta del principio solo produce una aproximación a las condiciones que serían fijadas por las partes independientes.

Con este comentario se reconoce que en la vida cotidiana es remota la posibilidad de que dos partes independientes negocien el mismo precio para la misma transacción en circunstancias comparables.

Señala el informe que este rango Arm's Length resulta aplicable cuando más de un método es utilizado para evaluar la transacción controlada. Cada método, por su propia naturaleza, considera diferente información relevante, por lo que cada uno genera su propio resultado o rango de resultados. Sin embargo, cada rango por separado puede potencialmente ser utilizado para acordar mayor seguridad al rango de precios Arm's Length.

Resalta la OCDE que si las condiciones relevantes de las operaciones controladas se encuentran dentro del rango de precio normal de mercado abierto no es necesario efectuar ajuste alguno. El contribuyente debería tener la opción de demostrar que las condiciones de la operación responden al principio y que el resultado está contenido en dicho rango si las condiciones prevalecientes de la operación controlada escapan al rango de precio Arm's Length. En caso de que el contribuyente se encuentre imposibilitado de hacerlo la administración fiscal deberá determinar la forma de ajuste de las condiciones de la transacción controlada considerando el rango del valor de mercado abierto.

#### **5.6.5.- Uso De Datos De Múltiples Años**

Con el fin de obtener un entendimiento de las circunstancias que rodean la operación controlada, resulta útil examinar información de años anteriores además del actual, ya que el análisis de esa evaluación posiblemente releve hechos que pudieron influenciar la fijación del precio de transferencia.

Este análisis puede brindar información útil acerca del negocio relevante y el ciclo de vida del producto, datos que infieren en la fijación de precios y que son necesarios para establecer la comparabilidad.

#### **5.6.6.- Tratamiento De Las Pérdidas**

Deben analizarse los precios de transferencia, y su composición, cuando una empresa vinculada presente pérdidas continuamente mientras que el grupo internacional obtiene beneficios.

Las empresas asociadas pueden incurrir en pérdidas genuinas bajo una estrategia de penetración en mercados que una empresa independiente no toleraría. Pero bajo estas circunstancias, hay que analizar si se mantienen después de un periodo razonable. Estas situaciones requieren una revisión de los precios de transferencia, especialmente si perduran por un periodo de tiempo más prolongado que el que afectaría a una empresa independiente comparable.

#### **5.6.7.- Efecto De Políticas Gubernamentales**

Según la OCDE la regla general, en materia de precios de transferencia, es considerar como condiciones propias de un determinado país las intervenciones gubernamentales en materia tales como el control de precios, tasas de intereses, pago de regalías, subsidios a un sector particular, impuestos antidumping o política cambiaria.

Hay que centrarse en establecer si a la luz de esas condiciones, las transacciones entre empresas asociadas son consistentes con las que realizan empresas que no lo son.

Es importante determinar en qué etapa del proceso afecta el control de precios del producto o servicio; muchas veces el impacto directo repercutirá sobre el precio final al consumidor, pero puede existir un impacto en etapas anteriores en el momento de la oferta de los bienes en el mercado.

#### **5.6.8.- Compensación Internacional**

Una compensación intencional es aquella incorporada deliberadamente por una empresa vinculada en términos de una operación controlada; esto sucede cuando una empresa asociada cede un beneficio a otra del grupo y aquella es retribuida a través de la asignación de beneficios.

El requisito fundamental de que el precio de transferencia sea consistente con el Arm's Length, el mismo debe mantenerse a pesar de reconocer este tipo de compensaciones.

En consecuencia, debe analizarse la consistencia respecto de los términos de la compensación entre empresas asociadas y el tratamiento que se le daría entre empresas independientes.

### **5.6.9.- Uso De Valuaciones Aduaneras**

Se aconseja la cooperación entre la aduana y la administración del impuesto a través de un intercambio de información con el fin de evaluar si una transacción controlada responde al referido principio.

Las administraciones aduaneras, para establecer el valor aduanero, aplican el principio Arm's Length. Por lo tanto, si son coincidentes las fechas consideradas a los fines aduaneros y a los del citado gravamen pueden evaluar la operación de la forma indicada en el párrafo anterior.

### **5.6.10.- Uso De Los Métodos Para Evaluar Los Precios De Transferencia**

El informe de la OCDE en materia de precios de transferencia hace referencia a consideraciones respecto de los métodos utilizables para fijar y evaluar los precios de transferencia.

En primer lugar, afirma que los métodos considerados en el informe son consistentes con el principio Arm's Length, aun cuando ninguno de ellos resulte adecuado a toda situación. A pesar de lo manifestado, se reconoce la posibilidad a las empresas asociadas de aplicar otro método si prueban, a través de la documentación, que los mismos satisfacen el principio de precio normal de mercado abierto.

Si bien el principio no requiere la aplicación de más de un método, existen casos dificultosos donde un solo enfoque resulta insuficiente. Por lo tanto, es conveniente utilizar varios métodos en conjunto para arribar a una conclusión que satisfaga el principio para todas las partes involucradas, en función de los hechos y circunstancias del caso, la mezcla de la evidencia aprovechable y la relativa comparabilidad de los varios métodos aplicados.

### **5.7.- Métodos Para Ajustar el Precio de Transferencia al Precio Arm'S Lentgh**

En el informe de la OCDE de 1993, sobre los Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales, las transacciones a las que se pueden aplicar los métodos de valoración se clasifican en cuatro grupos y a los mismos se asocian los métodos más apropiados según su visión:

Transferencia de Mercancías: Precio comparable no controlado, precio de reventa, precio incrementado con un margen de beneficios y otros métodos.

Transferencia de tecnología y marcas: No se recomienda un método en concreto, sino utilizar varios simultáneamente, para llegar a una aproximación válida.

Transferencia de servicios: Los métodos recomendados varían según se puedan individualizar o no; para los primeros la imputación debe hacerse sobre una base directa, y en el segundo debe acudirse a métodos

Prestamos: Deben valorarse los intereses según el tipo de interés en el mercado libre o de plena competencia.

## **5.8.- Análisis de los Métodos Transaccionales Básicos**

### **5.8.1.- Método Del Precio Comparable No Controlado**

Este método consiste en comparar el precio fijado en operaciones entre empresas asociadas con el establecido en una operación comparable realizada entre partes independientes en condiciones también comparables.

Para aplicarse es necesario que se cumpla una de las siguientes condiciones: Por un lado, que ninguna de las diferencias entre las transacciones comparadas o entre las empresas contratantes de esas operaciones, si las hay, pueda afectar materialmente el precio en el mercado abierto.

En segundo lugar si existen diferencias que pueden afectar el precio de mercado de libre competencia, que pueden efectuarse ajustes razonables que resulten confiables y eliminen los efectos de esas diferencias.

Los ajustes por diferencias para encontrar transacciones libres comparables pueden ser relevantes en virtud de los siguientes aspectos:

- Calidad del producto.
- Términos contractuales.
- Nivel de mercado (minorista o mayorista).
- Mercado geográfico.
- Fecha de la operación.
- Bienes involucrados

- Riesgo de la moneda extranjera.
- Posición del comprador y vendedor.

Este es el método preferido por la OCDE en los casos en que es posible identificar una transacción no controlada comparable, por ser el método más directo y confiable para aplicar el principio Arm's Length.

De conformidad con los lineamientos de la OCDE, y de acuerdo a la práctica generalizada de precios de transferencia, éste método tiene dos maneras básicas de aplicación:

a) En primer lugar, se puede utilizar al comparar el precio cargado por la transferencia de bienes o servicios entre partes relacionadas con una transacción similar llevada a cabo bajo circunstancias similares. Es decir, si la empresa analizada, vende por ejemplo computadoras personales a una empresa relacionada, y además vende la misma computadora personal a una empresa no relacionada, en fechas similares, bajo circunstancias similares, entonces, se pueden comparar los precios a los que dicha empresa vende el producto tanto a su parte relacionada, como a la empresa no relacionada.

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

b) La segunda forma de aplicar este método, puede ser mediante la comparación del precio pactado entre dos o más empresas relacionadas en el intercambio de un producto, con un precio público competitivo.

Es decir, si el producto que están comercializando entre las empresas relacionadas, donde ellas fijan el precio en torno a una negociación privada, es a la vez cotizado en un mercado público (donde los precios se forman por muchos agentes participantes en dicho mercado), entonces se puede establecer una comparación entre el precio pactado entre las dos partes relacionadas con el precio cotizado en dicho mercado público, en fechas similares.

Si los precios pactados entre las entidades relacionadas son similares a los precios cotizados en un mercado público competitivo, entonces se considera que dichos precios entre partes relacionadas, están pactados a valores de mercado y por lo tanto cumplen con el principio

Arm's Length. Si existiera alguna diferencia entre ambos precios, esto podría indicar que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas relacionadas no están sobre una base Arm's Length, y que el precio de la transacción controlada debe ser sustituido por el precio que se pactó en la transacción no controlada.

La aplicabilidad de este método se limita, entre otras, por las siguientes consideraciones:

En la práctica, muchas veces es difícil de establecer mercados económicamente comparables si los productos no están estandarizados. Normalmente muchos productos semiacabados son comercializados, la mayoría de las veces, dentro de la empresa.

Cuando las empresas tienen algún nivel de poder de monopolio y pueden segmentar mercado en diferentes países, las estrategias discriminatorias de precios conseguirán diferencia de precios de mercado entre países. No está claro que precio debe aplicarse en estas circunstancias. Además estos precios no serán esos que la empresa debería aplicar en ausencia de impuestos e incluso no son los "segundos mejores".

Los precios de mercado no toman en cuenta los ahorros que una empresa es capaz de conseguir en su estructura interna.

Finalmente, las empresas pueden intentar defraudar a las autoridades creando precios artificiales, a través de ventas a otras partes a precios de mercado.

A pesar de estas limitaciones, la mayoría de las administraciones fiscales prefieren este método con el fin de determinar el precio de transferencia fiscal, por considerarlo sencillo, directo y conforme a las normas de la OCDE.

#### **5.8.2.- Método Del Precio De Reventa (Resale Price Method)**

Este método parte del precio de reventa a un tercero independiente, de los bienes que fueron comprados a una empresa vinculada. El precio de reventa se reduce en el margen de reventa habitual, que debería comprender por lo tanto, gastos y el beneficio del revendedor. Una vez deducido el precio de reventa en el margen de reventa, se obtiene el precio de adquisición en condiciones de libre competencia.

Esquemáticamente:

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

Dónde:

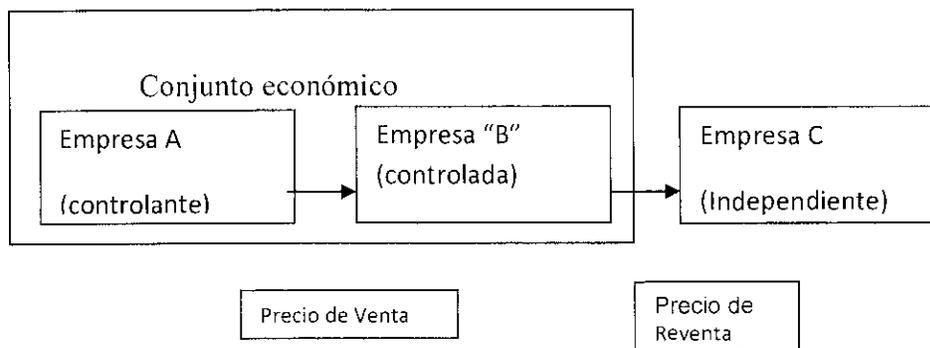
*PM* = Precio de mercado al que deben pactar las empresas relacionadas la operación.

*PR* = Precio de reventa pactado entre dos empresas independientes.

*mb* = Margen Bruto de utilidad, también conocido como el margen del precio de reventa. Es igual al cociente entre la utilidad bruta y las ventas netas (U.B/V.N).

Como puede desprenderse de la descripción anterior, el método de precio de reventa se puede utilizar cuando la empresa que estamos examinando compra algún producto a una empresa relacionada y posteriormente lo revende a una empresa no relacionada. Entonces, lo que éste método determina precisamente es el precio de adquisición de dicho producto, a través del precio al que la empresa ha vendido el producto a un tercero.

Podemos utilizar una figura para ejemplificar:



Esta figura ejemplifica la secuencia con la que se puede realizar el análisis de precios de transferencia mediante el uso del método de precio de reventa.

En la misma se puede observar que las empresas "A" y "B" son compañías vinculadas económicamente. Una empresa (controladora) se dedica a la actividad de manufactura y otra empresa (controlada) se dedica a la actividad de distribución.

Las transferencias de bienes entre ambas empresas, podrían ser pactadas a precios que no respondieran precisamente a las fuerzas determinantes en el mercado, sino a necesidades corporativas de planeación fiscal. Dichas necesidades corporativas de planeación podrían ser

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

Bajo el método de precio de reventa empresa "B" es la examinada; y establece que si nuestra parte examinada lleva a cabo la compra de determinado producto a una empresa relacionada (en este caso la empresa "A") y a su vez, vende dicho producto a una empresa no relacionada (empresa "C"), el precio de mercado pactado en dicha operación, debe ser similar al precio con la empresa no relacionada en la actividad de reventa, menos un margen bruto adecuado que permita al revendedor (parte examinada) cubrir sus gastos de venta y administración y además obtener una utilidad apropiada.

Siendo \$ 100 el precio de reventa y \$ 20 el margen normal de utilidad, este método establecería un precio de compra de mercado de la empresa examinada a la empresa relacionada (en este caso la empresa manufacturera ("A") de \$ 80.

Son aplicables las reglas generales de concernientes a la comparabilidad y aplicación del principio Arm's Length. Sin embargo cuando se aplica este método resulta importante analizar, no las características del producto como el método anterior, sino la semejanza de las funciones, los riesgos afrontados y los términos contractuales son los significantes. Son factores relevantes para analizar la comparabilidad:

- Niveles de inventario, tasas de rotación de ventas, protección en los precios ofrecidos por los fabricantes.
- Términos contractuales (garantías, volumen de ventas / compras, términos del crédito y de los transportes).
- Ventas, comercialización, publicidad y otros servicios.
- Nivel de mercado (mayorista, minorista).
- Riesgo de la moneda extranjera.

La comisión ganada por un agente de ventas puede ser usada como un comparable del margen de utilidad si las funciones, los términos y los riesgos del contribuyente controlado, son comparables.

La principal dificultad consiste en calcular el margen del revendedor. Y ello especialmente por el hecho de que habitualmente no se aprecia con facilidad el valor añadido por este. En un principio puede entenderse que dicho margen es el que obtiene el propio revendedor cuando compra vende productos similares a empresas no vinculadas.

Según la OCDE, este método debe aplicarse cuando una de las partes relacionadas realiza exclusiva o casi exclusivamente funciones de distribución.

Este método es de mayor aplicación práctica aun si la única actividad que desarrolla la empresa revendedora es meramente comercial.

Cuanto menos valor añada el revendedor al producto más fácil será calcular el margen. Y también cuanto menos tiempo transcurre entre compra y venta.

### 5.8.3.- Método De Costo Incrementado Más Margen (Cost Plus Method)

Consiste en aumentar el precio de adquisición del producto con los costes imputados y el margen de beneficio de la actividad.

Este método es aplicable cuando una empresa vende un producto o presta un servicio a una empresa relacionada, utilizando componentes o insumos obtenidos de empresas no relacionadas. Es decir, se parte de los costos de fabricación, o de aquellos costos incurridos en la prestación de un servicio, entre empresas relacionadas, para posteriormente agregar un margen de utilidad bruta que hubiera sido pactado entre empresas no relacionadas.

Lo que éste método establece en términos formales es lo siguiente:

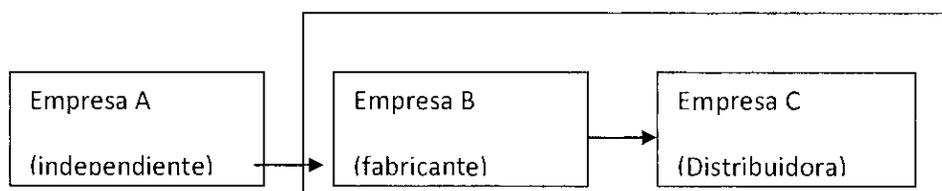
$$PM = Costo (1 + ub)$$

Dónde:

PM = Precio de Mercado.

Costo = Costo de los bienes y servicios.

*ub* = cociente entre la Utilidad Bruta y Costo de ventas (UB/CV).



Como puede observarse en la Figura, las empresas "B" y "C" son entidades relacionadas, ya que ambas pertenecen a un grupo económico.

La empresa examinada en este caso es la "B" (fabricante). Entonces el precio de transferencia entre el fabricante y la distribuidora ("C") es el que debe probarse para ver si está operando a valores de mercado.

Es el método más adecuado en caso de tratarse transacciones de bienes semielaborados, contratos de larga duración para la compra y venta de productos, servicios entre empresas del grupo y acuerdos join-facility.

La utilidad bruta representa el valor de las funciones de producción llevadas a cabo, incluidas la utilidad operativa en función del capital involucrado y los riesgos asumidos.

La comparabilidad dentro de este método depende de la analogía entre las funciones desarrolladas, los riesgos asumidos y términos contractuales y en menor medida la similitud entre los productos.

Los factores relevantes en este caso serían

- Complejidad de la fabricación o montaje.
- Ingeniería y proceso de la producción.
- Control de la compra, del abastecimiento y de los inventarios.
- Pruebas de los productos.
- Gastos de ventas, generales y de administración.
- Riesgo de la moneda extranjera.
- Términos contractuales (garantías, volumen de ventas / compras, términos de crédito y del transporte).

Al igual que en el método anterior, la comisión cobrada por un agente de compra, en este caso, puede ser utilizada como adecuados márgenes de utilidades brutas, si resultan comparables las funciones, términos contractuales y riesgos.

Las dificultades para aplicar este método según las consideraciones de la IFA en su 46\* Congreso, que coincide con el Informe de la OCDE son:

- a) Dificultad de cuantificar los costes por los diferentes sistemas de contabilidad aplicados.
- b) Hay escasa referencia a los beneficios reales realizados por la parte vinculada.
- c) Podría ocurrir que, en ocasiones, el beneficio real sea mayor que el beneficio del mercado.

#### **5.8.4.- Cuarto Método - Otros Métodos**

Aquí se describen los métodos que la OCDE a utilizar cuando los métodos anteriormente descritos (llamados “tradicionales” por ser considerados los que mejor se ajustan al principio Arm’s Length) no resultan de fácil aplicación.

La OCDE reconociendo que en esas circunstancias hay que recurrir a otras alternativas analiza métodos que toman en cuenta los beneficios de las transacciones realizadas entre empresas asociadas.

Estos métodos intentan a partir del examen del beneficio o rentabilidad de compañías vinculadas y no vinculadas establecer una aproximación a las condiciones fijadas por el principio Arm’s Length. Se analizan los beneficios y no la transacción en sí como los métodos anteriores. Es por ello que la comparabilidad depende menos de la similitud física.

Deben distinguirse dentro del grupo los métodos aceptados y los no aceptados por la OCDE. El organismo señala que solo cumplen el principio Arm’s Length los métodos de división de beneficios y el del margen neto de la transacción. El método del prorrateo global es rechazado por los países miembros de la organización.

Advierte así mismo, que estos métodos no deben aplicarse arbitraria y automáticamente por existir dificultades. Debe evaluarse su confiabilidad.

A modo de exposición, se presentan todos los métodos alternativos, según sean aceptados o no por la OCDE. Solo se desarrollaran los de mayor aplicabilidad.

##### 1) Métodos aceptados por la OCDE :

- Método de división de beneficios.
- Método del margen neto de la transacción (TNMM).
- Mezcla de métodos fundamentales.
- Beneficio sobre el capital invertido.

- Previsiones sobre el rendimiento neto.
- Márgenes brutos del sector económico.
- Beneficios en relación a los gastos.
- Norma de “proporcionado a la renta”.
- Método basado en las tasas de rendimiento de plena competencia (BALM) o método básico de plena competencia.

2) Métodos no aceptados por la OCDE:

- Reparto por formula.
- Método del prorrateo global.
- Informes mundiales combinados.
- Métodos unitarios.

**5.8.4.1.- Método De División De Beneficios (Profit Split Method)**

Este método, aplicable a bienes tangibles e intangibles, evalúa si la asignación de la utilidad o pérdida operativa combinada, atribuida a una o más operaciones controladas, es Arm's Length.

En otras palabras, si las ganancias se encuentran distribuidas equitativamente, considerando los esfuerzos realizados, gastos, activos fijos empleados, las funciones cumplidas y recursos utilizados por la compañía, buscando establecer la división de beneficios que las compañías independientes hubieran esperado obtener en esa operación.

No hay una fórmula predeterminada para la distribución de beneficios sino que se selecciona tras un análisis funcional completo de la empresa multinacional, teniendo en cuenta los hechos y circunstancias específicos de cada operación, las funciones realizadas y los riesgos y responsabilidades incurridos por cada empresa.

El método identifica en primer lugar, el beneficio a ser dividido por las empresas asociadas en las transacciones controladas, para luego distribuirlo entre esas empresas en función de una

base económica válida que aproxime la división a la que hubieran esperado y acordado empresas independientes.

Esta metodología admite dos variantes: el beneficio a repartir puede ser el beneficio total o beneficio residual.

- En la división global de beneficios se toma la utilidad total de ambas empresas y se la divide de acuerdo a la contribución que realiza cada una.

- El análisis residual divide la asignación de los beneficios controlados en dos etapas: En la primera se asigna a cada compañía asociada un beneficio que responde a un retorno básico para el tipo de operación en las que se encuentran involucradas, normalmente determinado por una porción del retorno del mercado abierto obtenido por compañías no vinculadas que realizan un tipo similar de operaciones. Ese retorno, en general, no se tiene en cuenta para establecer el que puede generar un único activo de valor poseído por los participantes.

En la segunda, cualquier utilidad o pérdida residual que resulte después de la división de beneficios efectuada en la primera, debe asignarse entre las partes con base en el análisis de los hechos y circunstancias que puedan indicar como se distribuye entre partes independientes, constituyendo indicadores útiles a ese efecto las contribuciones de las partes de o para propiedad intangible y sus posiciones comerciales relativas.

Como ventajas en la aplicación de este método encontramos:

- Puede utilizarse, aun, si no se identifican transacciones comparables en el mercado abierto, ya que está directamente relacionado con el beneficio de las empresas asociadas y no con la transacción en sí misma. Se tiene en cuenta la división de funciones y responsabilidades entre las empresas participantes de la transacción.
- Ofrece mayor flexibilidad para considerar hechos y circunstancias de las empresas asociadas que no se presentan en empresas independientes, aun cuando constituye un método compatible con el principio Arm's Length, al reflejar como actuarían empresas independientes en las mismas circunstancias.
- Otra ventaja consiste en que son evaluadas las dos partes intervinientes, de modo que existen menores posibilidades de que se asigne a ellas un beneficio improbable.

Como aspectos negativos, se presentan:

- Dificultad para obtener la información de la empresa asociada del exterior. Así mismo, la cuantificación de los gastos de las empresas asociadas difícilmente resulta comparables con los de mercado y, por último,
- Otro gran inconveniente es la dificultad de aplicación cuando se aplica a beneficios operativos y resulta necesario identificar costos operativos vinculados a las transacciones y otras actividades desarrolladas.

#### **5.8.4.2.- Método Del Margen Neto De La Transacción (Transactional Net Margin Method (TNMM))**

Este método consiste en determinar el beneficio de una operación vinculada a partir del beneficio que habría obtenido una empresa independiente si realizara esa misma operación. Para alcanzar ese beneficio comparable se utilizan indicadores de beneficios, entre los que pueden nombrarse los siguientes: a) el beneficio de explotación en relación con las ventas, b) el rendimiento de los activos, y c) cualquier otro indicador

Las empresas relacionadas realizan más de una operación controlada entre ellas en el tiempo, tales como compra y venta de materias primas, servicios administrativos, pago de regalías, préstamos, etc. En estos casos, podría tornarse difícil determinar si una empresa está o no operando a valores de mercado con sus partes relacionadas, debido a que resulta complicado y costoso realizar el análisis de las transacciones en forma separada.

Por esta razón, la OCDE ha establecido una metodología que permite probar si una empresa está operando a valores de mercado, a través de la utilidad de operación global de la empresa. Esto consiste en comparar la utilidad de operación que éste obteniendo la empresa, con la utilidad de operación que obtengan empresas similares, que no lleven a cabo transacciones con partes relacionadas.

Para aplicar este método deberían practicarse ajustes en los datos manejados, con el fin de que el análisis funcional se realice sobre magnitudes equivalentes respecto de la comparabilidad de las empresas que se examinan.

Ventajas del método:

- se apoya en información externa sobre rentabilidad, y por lo tanto resulta menos afectado por diferencias existentes en la transacción que el precio de mercado comparable no controlado (PUC).
- Resulta innecesario determinar funciones desarrolladas y responsabilidades asumidas por más de una de las empresas participantes y así mismo, no resulta necesario analizar los registros contables de todas las empresas y asignar costos a todas esas partes.

Desventajas:

- El margen neto puede estar influido por factores que tienen un menor efecto sobre el precio o margen bruto,
- Que el contribuyente encuentra serias dificultades en el momento de obtener datos de otras empresas independientes del sector con los que pueda elaborar el análisis funcional. Diferente es la situación de la administración fiscal que cuenta con mucha información y de calidad.

El procedimiento de trabajo cuando se utiliza el método en la búsqueda de comparables consiste en:

- a) Definir la parte a testear (de aquí en adelante "tested party"), esto es, la compañía en la que se pretende analizar los precios de transferencia;
- b) Analizar la "tested party" por funciones, riesgos, etc.;
- c) Realizar búsquedas de las compañías comparables;
- d) Analizar los resultados financieros;
- e) Buscar indicadores de niveles de rentabilidad medidos sobre distintos parámetros;
- f) Definir el rango de valores utilizables según el método seleccionado y verificar la posición del mismo, de la compañía analizada.

En general, la compañía que se analiza, resulta siendo la que cumple funciones más fáciles de identificar, que permita una mejor comprensión de las actividades. Lo que también implica encontrar la parte con la menor proporción de intangibles o activos únicos que las diferencien de empresas independientes comparables.

Con posterioridad probablemente se necesitaran hacer ajustes por las diferencias originadas en las clasificaciones contables, cuentas acreedoras o deudoras y en los riesgos de inventario o monetarios

**5.8.4.3.- Propuesta de los pasos a seguir para identificar el método adecuado a ser utilizado para realizar un estudio de comparabilidad en Precios de Transferencia.**

1. Investigación y recopilación de información acerca de la actividad de la empresa y de la situación económica- financiera en la que se encuentra. Análisis funcional del cliente con el objetivo de determinar los puntos tres y cuatro.
2. Revisión de la posible existencia de comparables internos.
3. Determinación del método más apropiado para realizar el análisis de precios de transferencia en base a las ventajas y desventajas descritas en cada uno de los métodos descritos líneas precedentes. .
4. Búsqueda de información sobre los potenciales comparables externos en los casos en que no se cumpla el punto dos.
5. Determinación de las empresas comparables.
6. Armado del indicador de nivel de rentabilidad de la empresa bajo análisis y de sus comparables junto con la realización de los ajustes necesarios para realizar la comparabilidad.
7. Determinación del rango inter cuartil de valores de mercado del nivel de rentabilidad de la empresa ajustado y la consecuente interpretación de los datos.

## CAPITULO VI

### 6.1.- Conclusiones

- Los precios de transferencia internacionales salvaguardan una tributación justa y equitativa para las empresas multinacionales y para la administración tributaria, su implementación es necesaria en la legislación Boliviana porque beneficia tanto a contribuyentes como a la administración tributaria.
- Los precios de transferencia dentro de la materia tributaria son un conjunto de conceptos que permite a las autoridades fiscales de diversos países la posibilidad de revisar y objetar el valor de los bienes y servicios que se fijan entre empresas vinculadas.
- Se dice que las empresas están vinculadas cuando una empresa participa (directa o indirectamente) del gerenciamiento, del control o del capital de la otra; o cuando las mismas empresas participan (directa o indirectamente) del gerenciamiento, del control o del capital de ambas empresas; y si ambas empresas estuvieran ligadas por relaciones comerciales o financieras en condiciones diferentes de las establecidas entre entes independientes.

### 6.2.- Recomendaciones

- Debido a la falta de legislación a nivel nacional con respecto a los “precios de transferencia” se recomienda a La Administración Tributaria para efectos de control, aplicar el principio de plena competencia haciendo cumplir el Artículo 45° de la Ley N° 843 en la que manifiesta que los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y su casa matriz serán considerados como celebrados entre partes independientes, cuando las condiciones convenidas se ajusten a las practicas normales de mercado entre entes independientes, caso contrario no serán gastos deducibles para el impuesto los gastos que excedan los valores normales de mercado entre entes independientes.
- Es necesario incluir en la legislación tributaria de Bolivia los precios de transferencia como mecanismo para evitar la elusión fiscal, por lo que la Administración Tributaria debe tomar en cuenta los modelos adoptados por la OCDE, para definir métodos y técnicas más idóneos al momento de tratar los “precios de transferencia” en el ámbito

nacional y poder frenar de alguna manera la evasión fiscal por parte de las empresas transnacionales.

- En la medida que continúen integrándose las naciones, es indudable la necesidad de unificar normas y lograr una mayor coordinación entre los diferentes países, sobre todo entre países que conformen un bloque económico como es el MERCOSUR. Concretando esta recomendación, se evitan problemas de doble imposición, y se mejoran las condiciones para el crecimiento del comercio mundial.
- Se recomienda que para la realización de un estudio de comparabilidad de los precios de Transferencia entre partes relacionadas, se utilice los 7 paso propuestos en el presente trabajo, los mismos que luego del análisis realizado pueden facilitar la selección del método de comparabilidad más apropiado, esta selección puede ser influenciada por la recolección de información sobre las empresas comparables o potencialmente comparables.

## **Bibliografía.**

**Dr. Latapi Ramírez Mariano**

Casos prácticos sobre los Precios de Transferencia 2003 (Metodología para la resolución de estudios sobre esta materia) Dr. Primera edición mayo de 2003.

**Alworth, Julian S.**

Precios de transferencia internacionales, Aranzadi Editorial.

**Maisto, G.**

Transfer pricing in the absence of comparable market prices, Ponencia General del Tema I del Congreso General de la International Fiscal Association, Cahiers de Droit Fiscal International, IFA, Vol. 77-a, Subject I. (1992).

**Soteldo Silva, C.**

Consideraciones acerca del precio de transferencia y sus efectos en materia tributaria.

**Wolfsohn Ariel**

Precios de transferencia (Errepar, 2000).

**Publicaciones de la OCDE**

Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias.

**Publicaciones de la OCDE**

Información de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.

**Publicaciones del (CIAT).**

El Control de la Manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe

**Nueva Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia.**

**Ley 843.**

**Ley 2492.**

**[http://www.juridicas.com/areas\\_virtual/Articulos/35-transferencia.htm](http://www.juridicas.com/areas_virtual/Articulos/35-transferencia.htm).**