

PRECIOS DE TRANSFERENCIA.1

PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

CASTRO GÁMEZ DAYYAN LORENA

MESA SILVA YULI ALEJANDRA

C.U.N (CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR)

CONTADURÍA PÚBLICA.

OPCIÓN DE GRADO TECNÓLOGO.

BOGOTÁ.

2013.

Tabla de contenido

1. EL CONCEPTO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.5	
1.1 El concepto de precios de transferencia 5	
1.2 El impuesto de renta y su relación con los precios de transferencia.8	
1.3 Precios de transferencia en Colombia, origen y evolución.....10	
1.3.1. Origen.....10	
1.3.2. Adopción de precios de transferencia en Colombia.....14	
1.4. Finalidad de precios de transferencia.....17	
2. OPERACIONES ENTRE VINCULADOS ECONÓMICOS.....19	
2.1. Concepto de operación vinculada.....19	
2.1.1. Subordinación.....19	
2.1.2. Sucursales.....20	
2.1.3. Agencia.....21	
2.1.4. Grupos empresariales.....21	
2.1.5. Otros casos de vinculación económica.....21	

PRECIOS DE TRANSFERENCIA.3

2.2. Paraísos
fiscales.....
.....23

3. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.24

3.1.Concepto del principio de plena
competencia.....24

3.1.1.Características derivadas del principio de plena
competencia.....24

**4.
METODOS.....
.....29**

4.1. Métodos para determinar el precio o margen de utilidad en las operaciones con
vinculados.....
.....29

4.2. Métodos transaccionales
tradicionales.....32

4.2.1. Precio comparable no controlado “Principio de
igualdad”33

4.2.2. Precio de
reventa.....
.....33

4.2.3. Costo
adicionado.....
.....33

4.3. Métodos transaccionales de
utilidad.....34

4.3.1. Partición de
utilidades.....
...34

4.3.2. Márgenes transaccionales de utilidad de
operación.....37

**5. ACUERDO ANTICIPADOS DE
PRECIOS.....38**

PRECIOS DE TRANSFERENCIA.4

5.1. Acuerdo anticipado de
precios.....38.

6.DECLARACIONES Y

SANCIONES.....
41

6.1. Declaración
comprobatoria.....
.....41

6.1.1.Obligados.....
.....41

6.1.2.Contenido.....
.....42

6.1.2.1. Información
general.....
42

6.1.2.2. Información
específica.....4
4

6.1.2.3. Información
anexa.....4
9

6.1.3.
Sanciones.....
.....52

6.2. Declaración
informativa.....
.....53

6.2.1.Obligados a presentar declaración
informativa.....53

6.2.2. Clases de declaraciones
informativas.....54

PRECIOS DE TRANSFERENCIA.5

6.2.2.1. Declaración informativa individual.....54

6.2.3. Sanciones.....56

Conclusiones.....57

Cibergrafía o bibliografía.....60

INTRODUCCIÓN

A lo largo del trabajo se abordarán todos los temas relacionados con este, desde su definición, origen, evolución hasta la incidencia que tiene sobre nuestro país. De manera clara con miras a que se convierta en un tema que conozcamos todos, sin importar si lo utilizamos o no.

Por precios de transferencia se puede entender todo concepto de valor o precio, que se asigne sobre bienes, servicios, inversiones y/o tecnología que es negociada entre empresas relacionadas mediante alguna vinculación que implique algún tipo de poder de decisión. Este valor tendrá efectos económicos y jurídicos tanto nacionales como transnacionales, tanto para las empresas que intervengan en la relación comercial, como para las administraciones tributarias y para terceros.

CAPÍTULO PRIMERO.

EL CONCEPTO DE PRECIO DE TRANSFERENCIA

1.1. El concepto de precios de transferencia

Para entender qué es un precio de transferencia inicialmente debemos partir de un concepto neutro: son los precios a los que las empresas vinculadas entregan bienes tangibles (acabados o intermedios) e intangibles, prestan servicios o comparten recursos. La doctrina comparada los define¹:

“como el valor pecuniario o monto de la contraprestación, asignado o por asignar a cualquier transacción sobre bienes o servicios, que se realiza o realizará entre dos o más empresas o personas físicas relacionadas, o combinaciones entre éstas”¹ —o como— “aquel valor de pago (precio) que se pacta y realiza entre sociedades vinculadas de un grupo empresarial multinacional, por transacciones de bienes (físicos o inmateriales) o servicios, y que pueden ser diferentes a los que hubieran pactado entre sociedades independientes”²

Sin embargo, y como ilustraremos a continuación, la definición de precios de transferencia pierde su carácter neutro y asume diferentes matices según la finalidad que se busque con ellos o según el sujeto que los aplique, sea la empresa o la administración tributaria.

En efecto, un sector de la doctrina comparada define los precios de transferencia a partir de la finalidad buscada por éstos, estableciendo que éstos lo que buscan es lograr que los beneficios

¹ Véase MORALES, OMAR, “*Transfer pricing in Chile: a comparison of the OECD guidelines and U.S. Regulations*”, University of Detroit, *Mercy Law Review*, Spring, 2002.

² HERRERO MALLOL, CARLOS, *Precios de transferencia internacionales*, Aranzadi, España, 1999, pág. 2.

obtenidos por el grupo multinacional afloren en unos lugares y en otros no (aquellos con mayor fiscalidad). Algunos autores, incluso sostienen que el concepto de precios de transferencia no puede ser más que una forma de movimiento de beneficios de un lugar a otro (este concepto en la literatura jurídica norteamericana se denomina profit shifting)³.

En otro sentido, es posible encontrar definiciones de precios de transferencia tanto desde el punto de vista de las empresas vinculadas, nacionales o multinacionales, como desde la óptica de la administración tributaria.

Desde el punto de vista de las empresas, los precios de transferencia son el precio que una compañía carga a otra compañía relacionada por la transferencia de bienes o servicios, de lo cual se deduce que en cualquier transacción entre compañías relacionadas existe un precio de transferencia. Doctrinantes, como el profesor HUBERT HAMAEEKERS señalan en este sentido una noción de precios de transferencia para efectos de economía de los negocios definiéndolos como:

“el monto cobrado por un segmento de una organización en concepto de un producto o servicio que el mismo provee a otro segmento de la misma organización”⁴,

Con una clara razón económica: evaluar el desempeño de las entidades integrantes del grupo.

³ Véase JACKMAN, LAURA, *International taxation*, 1997, ljackman@sallie.wellesley.edu. También en sentencia del tribunal supremo español del 19 enero de 1996 ponente D. ALFONSO GOTA LOSADA (R) 1996, 1701.

⁴ HAMAEEKERS, HUBERT, Precios de transferencia, antecedentes —estado actual— perspectivas. La tributación frente a las relaciones internacionales y la utilización de nuevas tecnologías, Oporto, Portugal, septiembre, 1999, pág. 2.

PRECIOS DE TRANSFERENCIA.9

En cambio, desde el punto de vista de la administración tributaria los precios de transferencia y las normas que los rigen tienen por objeto evitar la manipulación de la base imponible de una jurisdicción fiscal, estableciendo reglas sobre el manejo que se le debe dar a estos precios de transferencia, evitando así verse privada de manera inequitativa de los impuestos que considera tienen derecho dada su soberanía fiscal. Al permitir a las autoridades fiscales de diversos países revisar y objetar los valores de los bienes y servicios que se fijan, cada una buscará obtener el mayor recaudo de impuestos directos y evitar que las empresas multinacionales trasladan las utilidades a otras regiones con una carga impositiva menor o nula. Por tal razón, los precios de transferencia desde la óptica de la administración tributaria son un mecanismo para que se pague el impuesto en el lugar donde efectivamente se genere.

Finalmente, para completar el panorama de definiciones sobre precios de transferencia debemos señalar que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, define los precios de transferencia como:

“los precios por los que una empresa transfiere bienes materiales o propiedad intangible o presta servicios a una empresa asociada”⁵.

⁵ OCDE, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, pág. 3.

1.2. El impuesto de renta y su relación con los precios de transferencia

Al momento de entender el régimen de precios de transferencia en un país, es importante señalar que no hay que confundir éstos con un impuesto adicional. Por lo general, es a los contribuyentes del impuesto sobre la renta a quienes la administración tributaria les exige el cumplimiento de unas obligaciones, tanto formales como sustanciales, para efectos del régimen de precios de transferencia.

Un régimen de precios de transferencia se puede analizar más como un conjunto de medidas auxiliares que coadyuvan a la administración tributaria a la aplicación del impuesto de renta y se convierten en un deber tributario adicional del contribuyente.

En Colombia se manifiesta éste formalmente bajo la obligación de presentar una declaración informativa, previa la elaboración de la respectiva documentación comprobatoria. Como tal, el contenido de la declaración informativa puede tener un efecto directo en la determinación de sus ingresos ordinarios y extraordinarios y sus costos y deducciones y en el caso de Colombia, también en sus activos y pasivos; con unas consecuencias en el posible reajuste que frente a éstos realice la administración tributaria para efectos del impuesto de renta⁶.

⁶ Artículo 260-1 del Estatuto Tributario colombiano y artículo 1, decreto 4349 de

En realidad, mundialmente para la aplicación del impuesto sobre la renta el tema de los precios de transferencia constituye un tema crucial, en virtud que como ya señalamos por medio de los precios de transferencia se pueden manipular los ingresos, costos y gastos y el impuesto sobre la renta es un impuesto que se paga al fisco según los ingresos devengados⁷.

De hecho, la legislación colombiana ha establecido expresamente que el régimen de precios de transferencia solamente produce efectos en la determinación del impuesto sobre la renta y complementarios (artículo 260-1 Estatuto Tributario, ET)⁸.

En este sentido, entendemos que el régimen de precios de transferencia no puede aplicarse por analogía a otro impuesto gobernado por su ley especial, como es el impuesto sobre las ventas —IVA—.

Sin embargo, esto puede conducir a la coexistencia de bases gravables distintas respecto de una misma operación para fines de ambos gravámenes con graves consecuencias para el contribuyente.

⁷ JARAMILLO, ESTEBAN, *Historia del impuesto sobre la renta. Derecho tributario*, 2ª edición actualizada, Instituto Colombiano de Derecho Tributario, Bogotá, pág. 947.

⁸ Todavía no se ha presentado la primera controversia sobre las declaraciones informativas presentadas en desarrollo del régimen de precios de transferencia en Colombia, y por tanto no existe ningún pronunciamiento de la DIAN al respecto; por consiguiente, es apresurado evaluar las consecuencias que esta definición tendrá. Sin embargo, considero que el régimen de precios de transferencia podrá tener efectos en el tema de valoración aduanera. Asimismo, dependiendo como se aplique la norma, el tema de precios de transferencia puede tener efectos en el tema cambiario. Probablemente, en el momento que la DIAN realiza un reajuste de precios de transferencia, por ejemplo, frente a una inversión, se puede iniciar una investigación cambiaria con sus correspondientes sanciones por error en la declaración.

Supóngase por ejemplo, cómo en materia de importación, el interés de la Dirección General de Aduanas será el de combatir la declaración aduanera de valores inferiores a los reales, procurando ajustarlos a fin de obtener una mayor base imponible para la aplicación de los derechos de importación y por ende, también incrementando la base gravable para efectos del IVA. Mientras, que la Dirección de Impuestos no tendrá objeción en que los valores de importación sean bajos, ya que de esa manera se incrementa la renta originada en la reventa que se produce en la propia jurisdicción, con lo cual hay mayor probabilidad de obtener un margen de ganancia superior y, por ende, una base imponible mayor en función del margen de utilidad obtenido por la diferencia entre la venta doméstica y la compra en el exterior, es decir, un mayor impuesto sobre la renta. Lo grave vendrá cuando la DIAN, que es aduanas e impuestos en una misma entidad, acepte un valor sobre una operación para efectos de importación pero niegue el mismo para efectos del impuesto sobre la renta, mediante el régimen de precios de transferencia.

1.3. Precios de transferencia en Colombia, Origen y evolución

1.3.1. **Origen.** Este término surge durante la primera guerra mundial (1914 a 1918), pero no fue hasta después de la segunda guerra mundial (1939-1945) que este término obtuvo su auge.

Al final de la segunda guerra mundial, durante el periodo 1945-1970, las exportaciones de mercaderías de los Estados Unidos de América y las de las naciones europeas crecieron, sostenidamente, inundando los mercados internacionales. Un porcentaje muy significativo de esas exportaciones, históricamente, se han efectuado a través de empresas multinacionales o “transnacionales” (Empresas que operan en varios países). Según cifras

de las Naciones Unidas, el 50% de las exportaciones de mercaderías efectuadas, en 1970, por los Estados Unidos de América, se efectuaron a través de sus empresas multinacionales.⁹

Estas empresas multinacionales nacen con el fin de transferir bienes y servicios a precios diferentes a los del mercado entre empresas que la conformaban, lo que tenía como consecuencia afectar la economía interna del país respecto a las compañías nacionales y además afectaba la integración de la información financiera y tributaria de los países, por tal motivo se da la aplicación de los precios de transferencias, la cual tiene como objeto proteger la base de recaudación tributaria, evitando que las empresas multinacionales transfieren utilidades al exterior sin pagar los impuestos correspondientes.

Los precios de transferencias se definen como un método para establecer un precio y/o valor para la transferencia de activos o servicios, en los cuales inciden conceptos como ingresos, costos y gastos que están relacionados con el impuesto de renta, este método se realiza entre sociedades vinculadas o partes relacionadas, con el fin de que las empresas multinacionales no manipulen los precios de sus bienes y servicio, para mostrar una realidad económica verdadera y que no se vea afectada frente al impuesto de renta.

Las normas tributarias sobre precios de transferencia que se han implementado en varios países alrededor del mundo buscan evitar que empresas relacionadas (casa matriz y filiales, por ejemplo) manipulen los precios bajo los cuales intercambian bienes o servicios, de forma tal que aumenten sus costos o deducciones, o disminuyan sus ingresos gravables en

⁹ <http://preciosdetransferencia-aic.com/preciosdetransferenciaantecedentes.html>

perjuicio de la recaudación de impuestos a la renta del país que implementa la norma.¹⁰

La primera jurisdicción fiscal que promulgó una norma interna para combatir la manipulación de los precios de transferencia fue el Reino Unido en 1915. A través de la Ley de Finanzas de 1915, posteriormente, encontramos el primer antecedente en los Estados Unidos en 1917 la reglamentación complementaria a la sección 1331¹¹

Después de que varios países se propusieron aplicar los precios de transferencia, estos países crearon la OCDE (Organización para la cooperación y el desarrollo económico), el 14 de Diciembre de 1960, el cual se crea con el objetivo de:

Obligar a sus países miembros a establecer: reglas de precios de transferencia, así como similares tasas impositivas (el porcentaje del impuesto) y mecanismos para evitar la doble tributación, en sus legislaciones domésticas. Buscando con ello, reducir el número de jurisdicciones fiscales con bajas tasas impositivas, a donde las empresas transnacionales puedan remitir recursos provenientes de utilidades, para evadir el pago de sus impuestos en los estados industrializados.¹²

Y esta organización se basa en el principio de plena competencia, el cual establece, que la utilidad o beneficio de una transacción entre partes vinculadas debe estar en el mismo rango que se hubiera obtenido en una transacción comparable entre partes independientes o dicho en otras palabras, una persona no puede tener ganancias comprando un producto

¹⁰ http://es.wikipedia.org/wiki/Precios_de_transferencia Ítem precios de transferencia en impuestos.

¹¹ www.ecured.cu/index.php/Precio_de_transferencia.

¹² <http://preciosdetransferencia-aic.com/preciosdetransferenciaantecedentes.html>-resumen.

barato y vendiendo caro ese mismo producto contando todos los costos de transacción (Impuestos, transporte, depreciación etc.)¹³.

Actualmente en esta organización se encuentran 34 países miembros, entre los cuales están:

- Canadá.
- Estados Unidos.
- Chile.
- México.
- Reino Unido.
- Dinamarca.
- Islandia.
- Noruega.
- Turquía.
- España.
- Portugal.
- Francia.
- Irlanda.
- Bélgica.
- Alemania.
- Grecia. Entre otros.

Actualmente Colombia, está en el proceso de ingresar a la OCDE dicho proceso se inicio en Mayo del 2013.

¹³ http://es.wikipedia.org/wiki/Principio_de_plena_competencia

1.3.2. **Adopción de precios de transferencia en Colombia.** En el 2002, Colombia decide adoptar las normas de los precios de transferencias, el cual produce efectos en la determinación del impuesto sobre la renta y complementarios¹⁴. Este concepto se reglamente a través de la ley 788 del 2002, el cual se adiciono al Estatuto Tributario, capitulo XI artículos 260-1 al 260-10 y empezó a regir desde el 1 de enero del 2004.¹⁵

Todos los contribuyentes obligados que pertenezcan al régimen de precios de transferencias (compañías vinculadas, agencias, sucursales, establecimientos permanentes, entre otras.) están obligados a determinar, para efectos del impuesto de renta y complementarios, sus ingresos ordinarios, sus ingresos extraordinarios, sus costos, sus deducciones, sus activos, sus pasivos, considerando para estas operaciones el principio de plena competencia

Algunas transacciones típicas de los precios de transferencia son:

- Compraventa de materia prima.
- Compraventa de productos terminados.
- Prestación de servicios administrativos, técnicos y de asistencia técnica.
- Cobros o pagos de regalías.
- Transferencia de tecnologías.
- Arrendamientos de inmuebles.

¹⁴ http://www.javeriana.edu.co/juridicas/pub_rev/documents/3-Barbosa.pdf El régimen de los precios de transferencia en Colombia, subtítulo 1. El impuesto de renta y su relación con los precios de transferencia.

¹⁵ Los precios de transferencia, artículo el Tiempo, sección Otros, fecha de publicación el 20 de Febrero del 2013, escrito por Alfredo Gómez. <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-994568>

- Préstamos.¹⁶

Los tipos de transferencia en Colombia tienen el siguiente marco legal:

- **Ley 788 del 2002:** esta ley introdujo dicho régimen en Colombia, el cual se adiciona en el capítulo XI del estatuto tributario el cual actualmente fue modificado por el artículo 111 de la ley 1607 del 2012 (Reforma tributaria), y define:
 - Quienes están obligados a presentar los precios de transferencias (Compañías vinculadas ver ítem 2.).
 - Menciona los métodos, los cuales son:
 - Precio comparable no controlado.
 - Precio de reventa.
 - Costo adicionado.
 - Partición de utilidades.
 - Residual de partición de utilidades.
 - Establece cuales son los criterios de comparabilidad entre vinculados económicos y partes independientes.
 - Documentación comprobatoria.
 - Ajustes.
 - Costos y deducciones.
 - Obligación de presentar declaración informativa.

¹⁶ Los precios de transferencia, artículo el Tiempo, sección Otros, fecha de publicación el 20 de Febrero del 2013, escrito por Alfredo Gómez. <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-994568>

- **Ley 863 del 2003:** En esta ley se modifica el enfoque exclusivamente para operaciones que se realicen con vinculados en el exterior.
 - Paraísos fiscales.
 - Declaración informativa.
 - Acuerdos anticipados de precios.
 - Declaración informativa consolidada.

- **Decreto reglamentario 4349 del 2044.**
 - Contenido de las declaraciones informativas individuales.
 - Contenido de la declaración informativa consolidada.
 - Tipos de operación.
 - Plazos para la determinación de las declaraciones informativas.
 - Documentación comprobatoria.
 - Plazos para la presentación de la documentación.
 - Rango intercuantil.
 - Acuerdos anticipados de precios (APA).
 - Solicitud de acuerdo anticipado de precios (APA).
 - Acepto o rechazo de la solicitud de acuerdo anticipado de precios.
 - Contenido del acuerdo anticipado de precios.
 - Formas de terminación de los acuerdos anticipados de precios.
 - Informe sobre el cumplimiento de los términos y condiciones del acuerdo.

- Resolución 011188 de 2010, norma derogada resolución 006755 del 15-junio del 2013: información exógena de obligados a presentar precios de transferencia.

1.4. Finalidad de precios de transferencia

Finalmente, después de las anteriores definiciones de precios de transferencia y descripción de la evolución histórica del concepto en distintas legislaciones, incluyendo la colombiana, es posible establecer que los precios de transferencia tienen varias finalidades a nivel general:

Permitir a cada país gravar los ingresos a los que legítimamente tiene derecho. Las estrategias de planeación fiscal en el mundo se han vuelto usuales y ello ha conducido a aumentar los controles aplicados por las autoridades fiscales. En este sentido, la principal finalidad de los precios de transferencia para la Administración Tributaria es controlar la evasión y la elusión.

Desarrollar para las multinacionales herramientas de planeación fiscal que les permita hacer frente a la realidad de encontrarse bajo varias jurisdicciones fiscales. Brindando a los gerentes de las distintas entidades dentro de una organización herramientas para tomar la mejor decisión posible, respecto a si comprar o vender bienes y servicios dentro o fuera de la organización. Desde el punto de vista de la empresa los precios de transferencia pueden ser fijados para controlar eficientemente los mercados internos de la misma, cumpliendo, así dos funciones internas. Por un lado, asegurar la asignación óptima de los recursos de la empresa (para lo que motiva a los directores de las divisiones a operar a un mayor grado de eficiencia) y, por otro lado, actuar como instrumento de control de la gestión o evaluación de los resultados económicos de cada miembro del grupo.

Dentro de la empresa multinacional globalmente considerada existe un interés común que es de la maximización del beneficio, por tal razón las operaciones “controladas” no siempre responden al juego de las fuerzas de la oferta y la demanda y tampoco no siempre se realizan transacciones en condiciones de mercado, por ejemplo en virtud de la Inestabilidad de los tipos de cambio, una matriz puede con objeto de evitar ciertos cambios bruscos en los mercados bursátiles reducir sus precios en algunos sucursales en diferentes países por debajo de los costos.¹⁷

¹⁷ http://www.javeriana.edu.co/juridicas/pub_rev/documents/3-Barbosa.pdf

SEGUNDO CAPITULO

OPERACIONES ENTRE VINCULADOS ECONÓMICOS

2.1. Concepto de operación vinculada.

2.1.1 Subordinación. Una sociedad será subordinada o controlada cuando su poder de decisión se encuentre sometido a la voluntad de otra u otras personas que serán su matriz o controlante, bien sea directamente, caso en el cual aquélla se denominará filial o con el concurso o por intermedio de las subordinadas de la matriz, en cuyo caso se llamará subsidiaria¹⁸

Cómo podemos identificar una matriz es aquel ente que controla tanto administrativa y financiera a unas subordinadas, las cuales se dividen en:

- **Filiales:** Son todos los entes económicos que son controladas y dirigidas económica y administrativa por la matriz directamente.
- **Subsidiarias:** Son todos los entes económicos que son controladas y dirigidas económica y administrativa indirectamente por la matriz o son controladas por la filial.

¹⁸ Código de comercio, editorial Nueva Legislación, Capítulo IX, Matriz, subordinado y sucursal, artículo 260. SUBORDINACIÓN.

Una sociedad será subordinada cuando se encuentre en los siguientes casos **Artículo 261 del código de comercio:**

- Cuando más del cincuenta por ciento (50%) del capital pertenezca a la matriz, directamente o por intermedio o con el concurso de sus subordinadas, o de las subordinadas de éstas. Para tal efecto, no se computarán las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto.
- Cuando la matriz y las subordinadas tengan conjunta o separadamente el derecho de emitir los votos constitutivos de la mayoría mínima decisoria en la junta de socios o en la asamblea, o tengan el número de votos necesario para elegir la mayoría de miembros de la junta directiva, si la hubiere.
- Cuando la matriz, directamente o por intermedio o con el concurso de las subordinadas, en razón de un acto o negocio con la sociedad controlada o con sus socios, ejerza influencia dominante en las decisiones de los órganos de administración de la sociedad.¹⁹

2.1.2. Sucursales. Son establecimientos de comercio abiertos (Se entiende por establecimiento de comercio un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa.²⁰por una sociedad, dentro o fuera de su domicilio, para el

¹⁹ Código de comercio, editorial Nueva Legislación, Capítulo IX, Matriz, subordinado y sucursal, artículo 261. PRESUNCIÓN DE SUBORDINACIÓN.

²⁰ <http://www.supersociedades.gov.co/ss/drvisapi.dll?Mlval=sec&dir=232&id=17318> artículo 515 del código de comercio.

desarrollo de sus negocios sociales o de parte de ellos, administrados por los mandatarios con facultades para representar la sociedad judicial y extrajudicialmente.²¹

2.1.3. Agencias. Son agencias de una sociedad sus establecimientos cuyos administradores carecen de poder para representarla.²² Esta depende totalmente de la matriz.

2.1.4. Grupos empresariales: Está conformado por varias unidades empresariales, que conserven su independencia jurídica y administrativa, pero que obedece los lineamientos de una matriz o empresa controlante que fija las políticas del grupo. Este tipo de vinculación comercial tiene la obligación de inscribirse en el registro mercantil, de presentar los estados financieros consolidados.

2.1.5. Otros casos de vinculación económica:

- Cuando la operación se lleva a cabo entre dos empresas, cuyo capital pertenezca directa o indirectamente en un 50% o más a la misma persona natural o jurídica, con o sin residencia o domicilio en el país.

²¹ Código de comercio, editorial Nueva Legislación, Capítulo IX, Matriz, subordinado y sucursal, artículo 263. DEFINICIÓN DE SUCURSALES-FACULTADES DE LOS ADMINISTRADORES.

²² Código de comercio, editorial Nueva Legislación, Capítulo IX, Matriz, subordinado y sucursal, artículo 264. DEFINICIÓN DE AGENCIAS

PRECIOS DE TRANSFERENCIA.24

- Cuando la operación se lleve a cabo entre dos empresas, una de las cuales posee directa o indirectamente el 50% o más del capital de la otra.
- Cuando la operación tiene lugar entre dos empresas cuyo capital pertenezca en un 50% o más a personas ligadas por matrimonio, o por parentesco hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad o único civil.
- Cuando la operación tiene lugar entre la empresa y el socio, accionista o comunero que posea el 50% o más del capital de la empresa.
- Cuando la operación tiene lugar entre la empresa y el socio o los socios, accionistas o comuneros que tengan derecho de administrarla.
- Cuando la operación se lleva a cabo entre dos empresas cuyo capital pertenezca directa o indirectamente en un 50% o más a una misma persona o a sus cónyuges o parientes dentro del segundo grado de consanguinidad o afinidad o único civil.
- Cuando el productor venda a una misma empresa o a empresas vinculadas entre sí, el 50% o más de su producción, evento en el cual cada una de las empresas se considera vinculadas económicamente.
- Cuando la operación se lleve a cabo entre dos empresas cuyo capital pertenezca directa o indirectamente en un 50% o más a la misma persona natural o jurídica, con o sin residencia o domicilio en el país²³.

²³ Estatuto tributario 2013, editorial Nueva Legislación, ARTÍCULO 450. CASOS DE VINCULACIÓN ECONÓMICA.

2.2. Paraísos fiscales

Las operaciones que realicen los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios con personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en paraísos fiscales deberán estar sometidas al régimen de precios de transferencia y cumplir con la obligación de presentar la documentación comprobatoria a la que se refiere el artículo 260-5 de este Estatuto y la declaración informativa a la que se refiere el artículo 260-9 de este Estatuto con respecto a dichas operaciones, independientemente de que su patrimonio bruto en el último día del año o período gravable, o sus ingresos brutos del respectivo año sean inferiores a los topes allí señalados.²⁴

²⁴ Estatuto tributario 2013, editorial Nueva Legislación, ARTÍCULO 260-7 PARAÍOS FISCALES PARAGRAFO 2.

TERCER CAPÍTULO.

PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

3.1. Concepto del principio de plena competencia

El principio “de plena competencia”, establece que la utilidad o beneficio de una transacción entre partes vinculadas debe estar en el mismo rango que se hubiera obtenido en una transacción comparable entre partes independientes; para esto las entidades vinculadas deben poder demostrar que han llevado a cabo las operaciones entre ellas, en las mismas o análogas condiciones que hubieran sido pactadas entre partes independientes en condiciones de mercado abierto, es decir a precios normales y conocidos de mercado.

3.1.1. Características derivadas del principio de plena competencia. De la anterior definición se puede señalar como el principio “arm's length” contiene ciertas características particulares:

1. **El análisis y comparabilidad de la transacción:** Debe poder analizarse la transacción, a los fines de determinar el tipo de operación que se está llevando a cabo y la posibilidad de ser comparable con alguna otra, a un precio de mercado abierto y conocido. En algunas ocasiones será posible identificar e individualizar una transacción, es decir que será posible comparar las condiciones transacción por transacción, sin embargo habrá otras circunstancias donde será necesario evaluar las transacciones en todo su conjunto ya que la operación en la cual se realizan las liga estrechamente o se producen de manera continua

Ejemplo de esto, puede ser el derecho de uso de activos intangibles o algunos contratos a largo plazo para el suministro de bienes o servicios, entre otros.²⁵

2. **Las características subjetivas:** La operación intragrupo debe presentar características idénticas o análogas a la transacción no controlada, que permitan la comparación. En virtud de lo anterior, es preciso resaltar que la definición incluye tanto la acepción idéntica como análoga, es decir no necesariamente deben ser iguales. Por esta razón, al identificar el precio de la transacción no controlada debe tomarse en cuenta las circunstancias especiales que circulan la transacción vinculada. Por ejemplo, será diferente un precio al por mayor que un precio al detal en el desarrollo de una operación análoga.

3. **El reconocimiento de la transacción tal como fue legalmente estructurada y el acuerdo contractual privado:** Las condiciones pactadas de la transacción deben estudiarse en la forma legal prevista; asimismo, el precio debe considerar las obligaciones privadas de las partes que no puedan ser dejadas de lado en el análisis de la transacción. Esto genera una importante consecuencia para la Administración, la cual deberá respetar la forma contractual asumida y no podrá sustituirla por otra. Sin

²⁵ OCDE, Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, Capítulo I, párrafo 1.42.

embargo, la doctrina tributaria²⁶ así como las Guías de la OCDE²⁷ señalan excepciones: Por ejemplo, el caso en que la forma jurídica adoptada no responda al sustrato económico de la operación, será el caso de una inversión en una empresa vinculada en forma de préstamo con devengo de intereses, que en virtud del principio “de plena competencia” por las circunstancias económicas de la empresa vinculada se deba considerar una suscripción de capital y no un préstamo.

4. El mercado abierto: Es decir, que cualquier precio vinculado debe basarse en las condiciones del mercado y reflejar las prácticas comerciales corrientes. Sin embargo, este tema genera cierta controversia ya que no necesariamente se encuentran preestablecidas en qué circunstancias se puede asumir que se han satisfecho las condiciones de mercado abierto, más sí por ejemplo existen condiciones especiales en el mercado como podrían derivarse de un monopolio.

5. La disponibilidad de la información por parte del contribuyente: Cuando la definición señala que hubieran sido pactadas entre partes independientes a precios conocidos, implica que la información debe ser accesible. Es decir que “el precio debe establecerse sobre la base de datos e información que estén ya disponibles o resulten accesibles al momento de la transacción.”²⁸

²⁶ Campagnale, El Impacto de la Tributación sobre las Operaciones Internacionales, p.101.

²⁷ OCDE, Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, Capítulo I, párrafo 1.37.

²⁸ Campagnale, El Impacto de la Tributación sobre las Operaciones Internacionales, p.101.

6. **El Análisis funcional:** La determinación del precio prudente debe tomar en consideración las funciones realizadas por las empresas pertenecientes al mismo grupo económico. Como anexo uno de esta tesis, adjuntamos un cuestionario modelo de análisis funcional, para ilustrar al lector la importancia de este.

7. **Implica el reconocimiento del criterio de contabilidad separada.** En virtud que el principio “de plena competencia” busca a través de este “tratar a los miembros de un grupo multinacional como si operarán como empresas separadas en lugar de cómo partes inseparables de una sola empresa unificada”¹⁸³ este principio, para su aplicación, necesariamente debe partir de considerar a cada miembro del grupo multinacional como una empresa independiente mediante el criterio de contabilidad separada, gravando a cada empresa vinculada de acuerdo con la contabilidad en el Estado de residencia de la empresa vinculada. Esta consideración, permite que la base imponible del contribuyente en cada Estado se asigne tratando de obviar las especialidades de las relaciones comerciales y financieras que se originan en virtud de su vinculación, procurando por medio del principio de plena competencia que la imposición recaiga sobre los rendimientos que se hubieran obtenido si la empresa operará en condiciones normales de mercado. Finalmente, de la definición del principio “de plena competencia” queda claro que su finalidad es lograr la paridad en el tratamiento fiscal de las multinacionales y las empresas independientes ya que pone a las empresas vinculadas y a las independientes en condiciones de igualdad para fines fiscales, evitando la creación de ventajas o

desventajas fiscales que de otra manera distorsionarían la relativa posición competitiva de cualquier empresa.²⁹

Lo anterior básicamente con el objeto de evitar que se distorsionen las “deudas tributarias de empresas asociadas y los ingresos tributarios de los países receptores de inversión”³⁰, así como ofrecer un “tratamiento equitativo para empresas multinacionales y para empresas independientes” evitando así que surjan ventajas o desventajas fiscales que distorsionan la posición competitiva de cada tipo de entidad. Por último, con el principio de plena competencia la OCDE señala cómo se busca facilitar “el crecimiento del comercio y de las inversiones al excluir las consideraciones fiscales de las decisiones económicas”.³¹

²⁹ OCDE, Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, Capítulo I, párrafo 1.7.

³⁰ 186 OCDE, Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, Capítulo I, párrafo 1.3.

³¹ 188 OCDE, Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, Capítulo I, párrafo 1.7.

CAPÍTULO CUARTO

MÉTODOS

4.1. Métodos para determinar el precio o margen de utilidad en las operaciones con vinculados

Antes de empezar a explicar los métodos, se va a aclarar cuáles son los criterios de comparabilidad para operaciones entre vinculadas y terceros independientes, según artículo 260-4 del estatuto tributario. Esto se debe a que en la mayoría de los métodos lo que se busca es comparar ciertos parámetros establecidos en el mismo, ya sea con una entidad vinculada o independiente por tal razón se define las características de comparabilidad:

Para efectos del régimen de precios de transferencia, dos operaciones son comparables cuando no existan diferencias significativas entre ellas, que puedan afectar materialmente las condiciones analizadas a través de la metodología de precios de transferencia apropiada. También son comparables en los casos que dichas diferencias puedan eliminarse realizando ajustes suficientemente fiables a fin de eliminar los efectos de dichas diferencias en la comparación.

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

Las características de las operaciones, incluyendo:

- En el caso de operaciones de financiamiento, elementos tales como el monto del principal, el plazo, la calificación de riesgo, la garantía, la solvencia del deudor y tasa de interés. Los pagos de intereses, independientemente de la tasa de interés pactada, no serán deducibles si no se cumple con los elementos de comparabilidad enunciados. Lo anterior debido a que si los términos y condiciones de las operaciones de financiamiento son tales que no son propias o no concuerdan con las de las prácticas de mercado, dichas operaciones no serán consideradas como préstamos ni intereses, sino como aportes de capital y serán tratadas como dividendos.
- En el caso de prestación de servicios, elementos tales como la naturaleza del servicio y “know-how”, o conocimiento técnico.
- En el caso de otorgamiento del derecho de uso o enajenación de bienes tangibles, elementos tales como las características físicas, calidad, confiabilidad, disponibilidad del bien y volumen de la oferta.
- En el caso en el que se conceda la explotación o se transfiera un bien intangible, elementos tales como la clase del bien, patente, marca, nombre comercial o “know-how”, la duración y el grado de protección y los beneficios que se espera obtener de su uso.

- En el caso de enajenación de acciones, para efectos de comparabilidad, se debe considerar el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo proyectados, o la cotización bursátil del emisor correspondiente al último día de la enajenación.
1. Las funciones o actividades económicas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación.
 2. Los términos contractuales de las partes que se evidencien frente a la realidad económica de la operación.
 3. Las circunstancias económicas o de mercado, tales como ubicación geográfica, tamaño del mercado, nivel del mercado (por mayor o detal), nivel de la competencia en el mercado, posición competitiva de compradores y vendedores, la disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, los niveles de la oferta y la demanda en el mercado, poder de compra de los consumidores, reglamentos gubernamentales, costos de producción, costo de transporte y la fecha y hora de la operación.
 4. Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.³²

³² Estatuto tributario 2013, editorial Nueva Legislación, ARTÍCULO 260-4 CRITERIOS DE COMPARABILIDAD PARA OPERACIONES ENTRE VINCULADOS Y TERCEROS INDEPENDIENTES.

Según el estatuto tributario estos son los métodos para determinar el precio o margen de utilidad en las operaciones con vinculados, el cual deberá tenerse en cuenta cual resulta más apropiado de acuerdo con las características de las transacciones analizadas.

4.2. Métodos transaccionales tradicionales³³

4.2.1. **Precio comparable no controlado: "Principio de igualdad"**³⁴. Compara el precio de bienes o servicios transferidos en una operación entre vinculados, frente al precio cobrado por bienes o servicios en una operación comparable entre partes independientes, en situaciones comparables³⁵. Bajo este método dos operaciones son comparables sí, no existen diferencias entre dichas transacciones que pudieran afectar, materialmente el precio o la contraprestación, en el mercado, o cuando existan tales diferencias, estas puedan ser cuantificadas razonablemente y efectuados los ajustes pertinentes.³⁶

La aplicación de este método requiere:

- Identificar transacciones comparables no controladas (con independientes).
- Aplicar ajustes para incrementar la comparabilidad a transacciones no controladas.

³³ Deloitte. Métodos de precios de transferencia y regla del mejor método. MÉTODOS DE PRECIO DE TRANSFERENCIA.

³⁴ Precios de transferencia sus efectos fiscales 2005, capítulo VII. MÉTODOS PARA DETERMINAR LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA CONFORME A NUESTRA LEGISLACIÓN.

³⁵ Estatuto tributario 2013, editorial Nueva Legislación, ARTÍCULO 260-3. MÉTODOS PARA DETERMINAR EL PRECIO O MARGEN DE UTILIDAD EN LAS OPERACIONES CON VINCULADOS.

³⁶ <http://preciosdetransferencia-aic.com/metodosdeprecios.html>

- Calcular precio o rango de precios no controlados (Valor del mercado).
- Comparar precio controlado con valor de mercado.³⁷

4.2.2. Precio de reventa. En este método el precio de adquisición de bienes o servicios entre vinculados es calculado como el precio de reventa a partes independientes menos el porcentaje de utilidad bruta que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de este método, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas.

4.2.3. Costo adicionado. Este método valora bienes o servicios entre vinculados al costo, al que se le debe sumar el porcentaje de utilidad bruta que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de este método, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas netas.

4.3. Métodos transaccionales de utilidades³⁸

³⁷ Deloitte. Métodos de precios de transferencia y regla del mejor método. MÉTODO DEL PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO.

³⁸ Deloitte. Métodos de precios de transferencia y regla del mejor método. MÉTODOS DE PRECIO DE TRANSFERENCIA.

4.3.1. Partición de utilidades. Este método identifica las utilidades a ser repartidas entre los vinculados por las operaciones en las que estos participen y posteriormente asigna dichas utilidades entre las partes vinculadas sobre una base económica válida, en las proporciones que hubiera sido asignadas si dichas partes vinculadas hubieran actuado como partes independientes de conformidad con el principio de buena competencia y considerando, entre otros, el volumen de activos, costos y gastos asumidos por cada una de las vinculadas en las operaciones entre ellas. La aplicación de este método se debe realizar de conformidad con las siguientes reglas:

- Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida en la operación por cada uno de los vinculados.
- La utilidad de operación global se asignará de acuerdo con los siguientes parámetros:
 - o Análisis de Contribución: Cada uno de los vinculados participantes en la operación recibirá una remuneración de plena competencia por sus contribuciones rutinarias en relación con la operación. Dicha remuneración será calculada mediante la aplicación del método más apropiado a que se refieren los numerales 1 al 4 del presente artículo, como referencia de la remuneración que hubiesen obtenido partes independientes en operaciones comparables;
 - o Análisis Residual: Cualquier utilidad residual que resulte después de la aplicación del numeral anterior, se distribuirá entre los vinculados involucrados en la operación en

las proporciones en las cuales se habrían distribuido si dichas partes vinculadas hubiesen sido partes independientes actuando de conformidad con el Principio de Plena Competencia.

Cuando haya dos o más operaciones independientes, y cada una de las cuales sea igualmente comparable a la operación entre vinculados, se podrá obtener un rango de indicadores financieros relevantes de precios o márgenes de utilidad, habiéndoles aplicado el más apropiado de los métodos indicados en este Artículo. Este rango se denominará de Plena Competencia. Este rango podrá ser ajustado mediante la aplicación de métodos estadísticos, en particular el rango intercuartil, cuando se considere apropiado.

Si los precios o márgenes de utilidad del contribuyente se encuentran dentro del rango de Plena Competencia, estos serán considerados acordes con los precios o márgenes utilizados en operaciones entre partes independientes.

Si los precios o márgenes de utilidad del contribuyente se encuentran fuera del rango de Plena Competencia, la mediana de dicho rango se considerará como el precio o margen de utilidad de Plena Competencia para las operaciones entre vinculados.

Para la determinación de cuál de los métodos anteriores resulta más apropiado, en cada caso, se deben utilizar los siguientes criterios:

- i) los hechos y circunstancias de las transacciones controladas o analizadas, con base en un análisis funcional detallado,

- ii) la disponibilidad de información confiable, particularmente de operaciones entre terceros independientes, necesaria para la aplicación del método,
- iii) el grado de comparabilidad de las operaciones controladas frente a las independientes y
- iv) la confiabilidad de los ajustes de comparabilidad que puedan ser necesarios para eliminar las diferencias materiales entre las operaciones entre vinculados frente a las independientes.

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

PARÁGRAFO 1°. Para el caso de operaciones de compraventa de acciones que no coticen en bolsa o de aquellas operaciones que involucren la transferencia de otros tipos de activos y que presenten dificultades en materia de comparabilidad, se deberán utilizar los métodos de valoración financiera comúnmente aceptados, en particular aquel que calcule el valor de mercado a través del valor presente de los ingresos futuros, y bajo ninguna circunstancia se aceptará como método válido de valoración el del Valor Patrimonial o Valor Intrínseco.

PARÁGRAFO 2°. Para los servicios intragrupo o acuerdo de costos compartidos, prestado entre vinculados, el contribuyente debe demostrar la prestación real del servicio y que el valor cobrado o pagado por dicho servicio se encuentra cumpliendo el principio de plena competencia, de conformidad con lo establecido en el presente artículo.

4.3.2. **Márgenes transaccionales de utilidad de operación.** Consiste en determinar, en operaciones entre vinculados, la utilidad de operación que hubieran obtenido con o entre partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.³⁹

³⁹ Estatuto Tributario 2013, editorial Nueva Legislación, ARTÍCULO 260-3. MÉTODOS PARA DETERMINAR EL PRECIO O MARGEN DE UTILIDAD EN LAS OPERACIONES CON VINCULADOS.

CAPÍTULO QUINTO

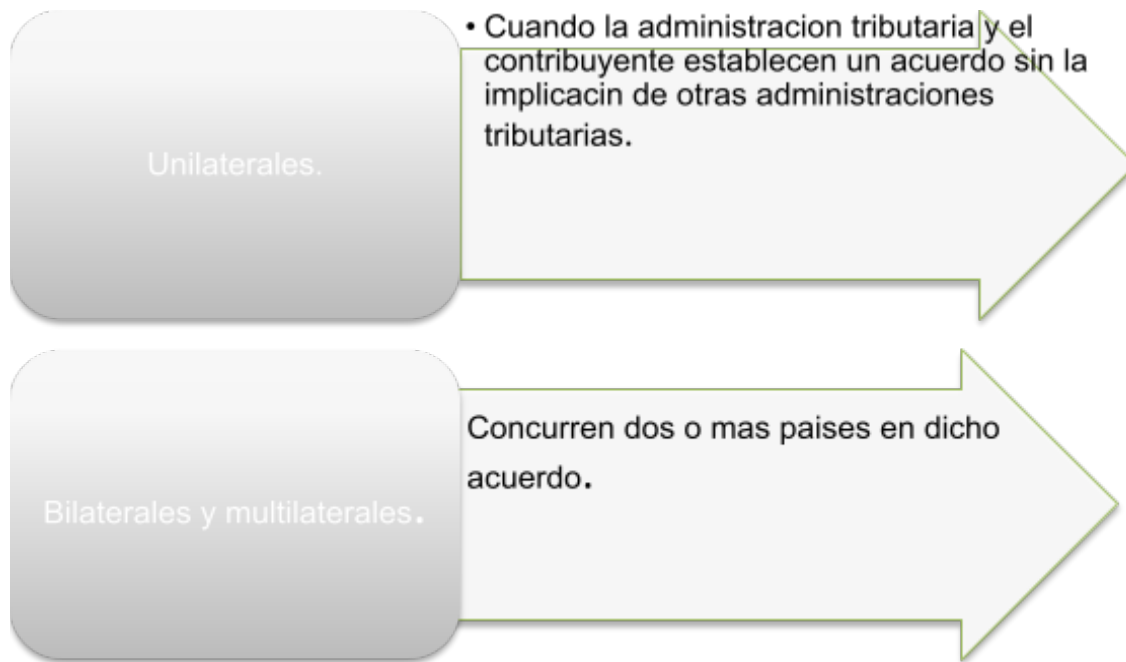
ACUERDO ANTICIPADO DE PRECIOS

5.1. Acuerdo anticipado de precios.

Uno de estos métodos se puede escoger y definir a través de un documento denominado APA (Acuerdo Anticipado de Precios), el cual se define como un acuerdo entre el sujeto pasivo y la administración tributaria, mediante el cual se determina el precio o margen de utilidad que se hará con base en los métodos anteriormente mencionados, de las diferentes operaciones que realicen con sus vinculados económicos y dicho acuerdo tiene una vigencia hasta 3 periodos gravables siguientes.

Tiene, como propósito, ser un complemento a los mecanismos tradicionales para evitar o resolver disputas relacionadas con precios de transferencia.⁴⁰ Y estos se clasifican en:

⁴⁰ <http://www.asesoriafiscalcontable.com.mx/acuerdos-anticipados-precios-transferencia.html>



Los contribuyentes deberán solicitar por escrito la celebración del acuerdo. La Administración Tributaria, tendrá un plazo máximo de nueve (9) meses contados a partir de la presentación de la solicitud, para efectuar los análisis pertinentes, solicitar y recibir modificaciones y aclaraciones y aceptar o rechazar la solicitud.

Cuando la Administración Tributaria establezca que durante cualquiera de las etapas de negociación o suscripción del acuerdo, o durante la vigencia del mismo, el contribuyente suministró información que no se corresponde con la realidad, revocará el acuerdo dejándolo sin efecto desde la fecha de su suscripción.

⁴¹ Declaración Informativa Individual y consolidada Precios de Transferencia.

PRECIOS DE TRANSFERENCIA.42

El contribuyente que suscriba un acuerdo, deberá presentar un informe anual de las operaciones amparadas con el acuerdo en los términos que establezca reglamento⁴².

Dicho acuerdo se da por finalizado en los siguientes términos:

- Cancelación por incumplimiento.
- Cancelación por la presentación de la solicitud de modificación.
- Revocatoria.
- Terminación por mutuo acuerdo.

⁴² Estatuto tributario 2013, editorial Nueva Legislación, ARTÍCULO 260-10 ACUERDO ANTICIPADOS DE PRECIOS.

CAPÍTULO SEXTO

DECLARACIONES Y SANCIONES

6.1. Documentación comprobatoria.

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

6.1.1. Obligados. Los contribuyentes del impuesto sobre renta y complementarios cuyo patrimonio bruto el último día del año o período gravable sea igual o superior al equivalente a cien mil (100.000 UVT), que corresponden a un valor en el año 2013 de 2.684.100.000 o cuyos ingresos brutos del respectivo año sean iguales o superiores al equivalente a sesenta y un mil (61.000 UVT), que corresponde a un valor en el año 2013 de 1.637.301.000, que celebren operaciones con vinculados (ver capítulo 3.1), deberán preparar y enviar la documentación comprobatoria relativo a cada tipo de operación con la que demuestren la correcta aplicación de las normas del régimen de precios de transferencia, dentro de los plazos y condiciones (ver capítulo 5) que establezcan el Gobierno Nacional.

Dicha documentación deberá conservarse por un término mínimo de cinco (5) años, contados a partir del 1o de enero del año siguiente al año gravable de su elaboración, expedición o recibo y colocarse a disposición de la Administración Tributaria, cuando esta así lo requiera.

La información financiera y contable utilizada para la preparación de la documentación comprobatoria deberá estar certificada por el Revisor Fiscal.

6.1.2. Contenido.

6.1.2.1. Información general.

En relación con el contribuyente:

- o Estructura organizacional y funcional de la empresa, de sus departamentos y/o divisiones, con la descripción de las actividades que realizan y su correspondiente organigrama.
- o Descripción general del negocio, en el que se incluyan aspectos como: actividad o tipo de negocio, clases de productos o servicios comercializados, clases de proveedores y clientes y determinación o políticas comerciales que permitan

establecer condiciones de negociación con diferentes tipos de clientes en relación con precios, volumen y plazos.

- o Composición del capital social y/o composición accionaria que incluya los principales accionistas, indicando nombre y número de identificación tributaria o fiscal de los socios o accionistas y su porcentaje de participación en la compañía.
- o Descripción general de la industria o sector y ubicación de la empresa en el mismo, señalando aspectos como situación de competencia, porcentaje de participación en el mercado y condiciones sociales, económicas, geográficas y políticas que influyan en la actividad de la empresa, así como la información sobre el marco legal específico.

En relación con la compañía vinculada:

- o Nombre o razón social, número de identificación tributaria o fiscal, domicilio y/o residencia fiscal.
- o Descripción del objeto social y de la actividad o actividades que específicamente desarrolla.
- o Descripción de las circunstancias o hechos por los cuales se configura la vinculación económica, indicando la norma del Estatuto Tributario o del Código de Comercio que la contempla.

- o Listado de las sociedades integrantes de la situación de vinculación, autorizadas a cotizar en bolsas y mercados de valores, con indicación de la denominación y ubicación de la entidad que otorgó dicha autorización.

6.1.2.2. Información específica.

1. Descripción detallada de cada uno de los tipos de operación llevados a cabo en el período gravable objeto de estudio.
2. Partes intervinientes, objeto, término de duración y valor de los contratos, acuerdos o convenios celebrados entre el contribuyente y los vinculados económicos o partes relacionadas domiciliados o residentes en el exterior y/o en paraísos fiscales.
3. Análisis funcional por cada tipo de operación, teniendo en cuenta para tal efecto lo siguiente:
 - a) Realización de una breve descripción de las funciones llevadas a cabo por las partes, como: diseño, fabricación, ensamblaje, investigación y desarrollo, servicios, comercialización, distribución, mercadeo, publicidad, transporte, financiamiento, gastos de dirección y gestión, entre otras, precisando la relevancia económica de esas funciones en términos de su frecuencia, naturaleza y remuneración para las respectivas partes intervinientes en la transacción.

- b) Clasificación de los activos utilizados en las operaciones objeto de estudio por grupos homogéneos, según corresponda a la actividad económica de conformidad con el Plan Único de Cuentas (PUC), indicando su participación porcentual en el total de activos asociados a las operaciones y en cada uno de los tipos de operación.

Esta clasificación deberá contener la descripción de los activos más representativos involucrados en los tipos de operación analizados, incluyendo los métodos utilizados en su depreciación, agotamiento o amortización, costos históricos, ajustes por inflación y reajustes, año de adquisición, valor de mercado, ubicación y derechos sobre los mismos. Adicionalmente, en el caso de intangibles, deberá indicarse la protección y duración de los derechos.

- c) Riesgos inherentes al tipo de operación, y en particular los riesgos comerciales, financieros y de pérdidas asociadas a la inversión en propiedad, planta y equipo y a su uso; los derivados del éxito o fracaso de las inversiones en investigación y desarrollo; los asociados a la inestabilidad de las tasas de cambio e interés y los riesgos crediticios. Este análisis debe presentarse para todos los riesgos sean o no susceptibles de valoración y/o cuantificación contable.

d) En el caso de las retribuciones por compensación, la información que describa los pormenores del tipo de operación y de la evaluación de los beneficios, contraprestación o costos que cuantifiquen la compensación.

Para el efecto, existe compensación cuando en una operación con un vinculado económico o parte relacionada, se provee un beneficio o contraprestación al vinculado que se retribuye con otro beneficio o contraprestación por la contraparte.

4. Información general sobre las estrategias comerciales: Penetración, ampliación o mantenimiento del mercado, volumen de operaciones, políticas de créditos, formas de pago, costo de oportunidad, procesos de calidad, certificaciones nacionales e internacionales de productos o servicios, contratos de exclusividad y de garantías, entre otras.
5. Información de la industria, sector o actividad económica en la que se desarrolla cada tipo de operación del contribuyente, y descripción de bienes o servicios sustitutos.
6. Cambios políticos, modificaciones normativas u otros factores institucionales que incidan en los tipos de operación.
7. Método utilizado por el contribuyente para la determinación de los precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad, con indicación del criterio y elementos objetivos considerados para concluir que el método utilizado es el más apropiado de acuerdo con las características de los tipos de operación analizados.

Para determinar que el método utilizado es el más apropiado, éste deberá ser el que mejor refleje la realidad económica del tipo de operación, ser compatible con la estructura empresarial y comercial, contar con la mejor cantidad y calidad de información, contemplar el mayor grado de comparabilidad y requerir el menor nivel de ajustes.

8. Selección del indicador de rentabilidad acorde con el tipo de actividad y demás hechos y circunstancias, atendiendo a la naturaleza del tipo de operación analizada y la disponibilidad y calidad de la información obtenida.

Para tal efecto se deberán utilizar indicadores de rentabilidad como: margen bruto, margen operacional, margen sobre costos y gastos, rendimientos sobre activos, retorno sobre patrimonio y Razón Berry entendida como “Utilidad bruta dividida entre los gastos de administración más los gastos de comercialización”, entre otros.

9. Documento en el que con base en el análisis funcional, se compare al contribuyente y sus operaciones con empresas u operaciones comparables.

La documentación e información a conservar por cada tipo de operación o empresa comparable, deberá tener el nivel de detalle requerido para demostrar la aplicación de los criterios de comparabilidad de que trata el artículo 260-3 del Estatuto Tributario, para lo cual se identificará cada uno de los comparables seleccionados, la metodología utilizada para su determinación, las fuentes de

información de las que se obtuvieron esos comparables y la fecha de consulta a las mismas, así como, la indicación de los comparables seleccionados que se desecharon, señalando los motivos que se tuvieron en consideración para ello.

Para estos efectos, deberán ser utilizados datos que correspondan al mismo año gravable o que comprendan el mayor número de meses del mismo período fiscal, o en su defecto de dos años inmediatamente anteriores, con el fin de determinar, entre otras circunstancias, el origen de las pérdidas declaradas, el ciclo de vida del producto, los negocios relevantes, los ciclos de vida de productos comparables, las condiciones económicas comparables, los criterios y métodos de distribución de costos y/o gastos, de conformidad con el manejo técnico contable para la asignación de los mismos, las cláusulas contractuales y condiciones reales que operan entre las partes.

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

10. Descripción de los ajustes técnicos, económicos o contables realizados a los tipos de operación o empresas comparables seleccionados, conforme con el método de determinación de los precios de transferencia utilizado, de conformidad con lo establecido en el artículo 260-3 del Estatuto Tributario. Deberán allegarse los

documentos que soporten los análisis, fórmulas y cálculos efectuados por el contribuyente para tal efecto.

Igualmente y de conformidad con el método utilizado, se deberá hacer una descripción genérica de las principales diferencias existentes en las prácticas contables de Colombia y las de los países en donde se localizan los comparables seleccionados o los vinculados económicos o partes relacionadas con los cuales se celebraron operaciones, cuando estas tengan incidencia en los tipos de operación.

11. Conclusiones detalladas sobre la conformidad o no de los precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad de los tipos de operación, con las normas que regulan el régimen de precios de transferencia.
12. Cualquier otra información que se considere relevante por parte del contribuyente, para la determinación de los precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad.

6.1.2.3. Información anexa.

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

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

- a. Estados financieros de propósito general básicos: Balance general, Estado de resultados, Estado de cambios en el patrimonio, Estado de cambios en la situación financiera, Estado de flujos de efectivo y Estados financieros consolidados cuando la matriz o controlante se encuentre en Colombia, ajustados por inflación cuando a ello haya lugar, y preparados con base en los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, con el dictamen y sus notas.
 - b. Los siguientes estados financieros de propósito especial: Balance general, Estado de resultados, de costos de producción y de costo de ventas para los bienes y servicios, desagregados o segmentados por tipo de operación y ajustados por inflación cuando a ello haya lugar.
1. Copia de los contratos, acuerdos o convenios celebrados entre el contribuyente y los vinculados económicos o partes relacionadas en el exterior y/o en paraísos fiscales, en tanto que los mismos afecten los tipos de operación objeto de estudio.
 2. En los casos de situaciones especiales que afecten las operaciones objeto del estudio de precios de transferencia, deberán allegarse los estudios financieros y de mercado, presupuestos, proyecciones, reportes financieros por líneas de productos o segmentos de mercado o negocios que se hubiesen elaborado para el ejercicio gravable.
 3. Contratos sobre transferencia de acciones, aumentos o disminuciones de capital, readquisición de acciones, fusión, escisión y otros cambios societarios

relevantes, ocurridos en el año gravable objeto del estudio de precios de transferencia.⁴³

6.1.3. Sanciones.

⁴³ Decreto 4349 del 2004

CONDUCTA	DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA
Extemporaneidad	Operaciones iguales o superiores a \$ 2.083.920.000 (80.000 UVT)
	<p>Dentro de los 15 días hábiles siguientes al vencimiento 75 UVT diarias (\$ 2.013.075) con límite de 1.125 UVT (\$ 30.196.125)</p> <p>Después de los 15 días hábiles siguientes al vencimiento 1.200 UVT (\$ 32.209.200) por mes o fracción con límite de 14.400 UVT (\$ 386.510.400)</p>
	Operaciones inferiores a \$ 2.083.920.000 (80.000 UVT)
	<p>Dentro de los 15 días hábiles siguientes al vencimiento 15 UVT diarias (\$ 402.615) con límite de 225 UVT (\$ 6.039.225)</p> <p>Después de los 15 días hábiles siguientes al vencimiento 250 UVT (\$ 6.710.250) por mes o fracción con límite de 3.000 UVT (\$ 80.523.000)</p>
Inconsistencias	<p>En operaciones superiores o iguales a \$ 2.083.920.000 (80.000 UVT) el 1% del valor de la información inconsistente con límite de \$ 101.995.800 (3.800 UVT)</p> <p>En operaciones inferiores a \$ 2.083.920.000 (80.000 UVT) el 1% del valor de la información inconsistente con límite de \$ 21.472.800 (800 UVT)</p>
Omisiones	<p>En operaciones superiores o iguales a \$ 2.083.920.000 (80.000 UVT) el 2% del valor de las operaciones omitidas con límite de \$ 134.205.000 (5.000 UVT)</p> <p>En operaciones inferiores a \$ 2.083.920.000 (80.000 UVT) el 2% del valor de las operaciones omitidas con límite de \$ 37.577.400 (1.400 UVT)</p> <p>Si no hay base la sanción se calculará en base a la información de la última declaración de renta presentada, sea el 1% de los ingresos, o el 1% del patrimonio con límite de \$ 536.820.000 (20.000 UVT)</p>
Omisión paraísos fiscales	<p>4% de las operaciones omitidas y el desconocimiento de costos y deducciones con límite de \$268.410.000 (10.000 UVT). El desconocimiento de costos y deducciones se elimina si se subsana la obligación antes de la liquidación de revisión.</p>
Corrección	<p>Después del pliego de cargos o requerimiento especial, el 4% de las operaciones sometidas al régimen con límite de \$ 536.820.000 (20.000 UVT)</p>
Por no presentar	<p>No aplica</p>

<i>Sanción reducida</i>	En caso de inconsistencias, omisiones y omisiones por paraísos fiscales, la sanción se reducirá en un 50% por subsanar la obligación antes de la resolución de sanción o Liquidación oficial de revisión.
<i>Reincidencia</i>	\$536.820.000 (20.000 UVT) por cada año respecto al cual se verifique la conducta.
<i>No liquidación de sanciones</i>	30% adicional a la sanción cuando éstas sean liquidadas por la administración.

6.2. Declaración informativa.

Es aquella mediante la cual se ponen a conocimiento de la DIAN, las operaciones que se realizaron durante el año gravable con vinculados económicos y contribuyentes obligados a presentar precios de transferencia.

No es una declaración que conlleve al pago del tributo alguno, no obstante su presentación tardía o inexacta o su no presentación puede ocasionar el pago de las sanciones asociadas a tales hechos.⁴⁴

6.2.1. Obligados a presentar declaración informativa. Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios, obligados a la aplicación de las normas que regulan el régimen de precios de transferencia, cuyo patrimonio bruto en el último día del año o período gravable sea igual o superior al equivalente a cien mil (100.000) UVT que corresponden a 2.684.100.000 o cuyos ingresos brutos del respectivo año sean iguales o superiores al equivalente a sesenta y un mil (61.000) UVT que corresponden a 1.637.301.000, que celebren operaciones con vinculados conforme a lo establecido en los

⁴⁴ Declaración Informativa Individual y consolidada Precios de Transferencia.

artículos 260-1 Y 260- 2 de este Estatuto, deberán presentar anualmente una declaración informativa de las operaciones realizadas con dichos vinculados.⁴⁵

6.2.2. Clases de declaraciones informativas.

6.2.2.1. Declaración informativa individual⁴⁶. Es aquella por la cual los contribuyentes obligados a presentar los precios de transferencia informan a la DIAN, los tipos de operación que en el correspondiente año gravable realizaron con vinculados económicos o partes relacionadas domiciliados o residentes en el exterior y/o paraísos fiscales.⁴⁷ Esta debe contener:

- El formulario que para el efecto señale la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales debidamente diligenciado.
- La información necesaria para la identificación y ubicación del contribuyente.
- La información necesaria para la identificación de los vinculados económicos o partes relacionadas del exterior y/o personas o entidades domiciliados o residentes en paraísos fiscales con los cuales se celebraron operaciones.

⁴⁵ Estatuto Tributario, editorial Nueva Legislación, ARTÍCULO 260-9 OBLIGACIÓN DE PRESENTAR LA DECLARACIÓN INFORMATIVA.

⁴⁶ Decreto 4349 de 2004. Capítulo II. DECLARACIONES INFORMATIVAS, ARTÍCULO 2. CONTENIDO DE LA DECLARACIÓN INFORMATIVA INDIVIDUAL.

⁴⁷ Declaración Informativa Individual y consolidada Precios de Transferencia.

- La información necesaria para la identificación de las operaciones realizadas durante el año gravable por el contribuyente con vinculados económicos o partes relacionadas domiciliados o residentes en el exterior y/o en paraísos fiscales.
- La información sobre la metodología utilizada y demás factores necesarios para la determinación de los precios o márgenes de utilidad.
- El monto de las operaciones realizadas con los vinculados económicos y/o partes relacionadas.
- La información necesaria para la determinación de los supuestos de vinculación económica.
- La liquidación de las sanciones cuando a ello haya lugar.
- La firma de quien cumpla el deber formal de declarar.
- La declaración informativa individual deberá ser firmada por:
 - o Firma del revisor fiscal o contador, cuando exista la obligación de ella.
 - o Los apoderados generales y mandatarios especiales que no sean abogados. En este caso se requiere poder otorgado mediante escritura pública.

6.2.3. Sanciones.

CONDUCTA	DECLARACIÓN INFORMATIVA
Extemporaneidad	Operaciones iguales o superiores a \$ 2.083.920.000 (80.000 UVT)
	Dentro de los 15 días hábiles siguientes al vencimiento 50 UVT diarias (\$ 1.342.050) con límite de 750 UVT (\$ 20.130.750) Después de los 15 días hábiles siguientes al vencimiento 800 UVT (\$ 21.472.800) por mes o fracción con límite de 9.600 UVT (\$ 257.343.600)
	Operaciones inferiores a \$ 2.083.920.000 (80.000 UVT)
	Dentro de los 15 días hábiles siguientes al vencimiento 10 UVT diarias (\$ 268.410) con límite de 150 UVT (\$ 4.026.150) Después de los 15 días hábiles siguientes al vencimiento 160 UVT (\$ 4.294.560) por mes o fracción con límite de 1.920 UVT (\$ 51.534.720)
Inconsistencias	En operaciones superiores o iguales a \$ 2.083.920.000 (80.000 UVT) el 0,6% del valor de la información inconsistente con límite de \$ 61.197.480 (2.280 UVT) En operaciones inferiores a \$ 2.083.920.000 (80.000 UVT) el 0,6% del valor de la información inconsistente con límite de \$ 12.883.680 (480 UVT)
Omisiones	En operaciones superiores o iguales a \$ 2.083.920.000 (80.000 UVT) el 1,3% del valor de las operaciones omitidas + desconocimiento de costos y deducciones con límite en \$ 80.523.000 (3.000 UVT) En operaciones inferiores a \$ 2.083.920.000 (80.000 UVT) el 1,3% del valor de las operaciones omitidas + desconocimiento de costos y deducciones con límite de \$ 26.841.000 (1.000 UVT) Si no hay base la sanción se calculará en base a la información de la última declaración de renta presentada, sea el 1% de los ingresos, o el 1% del patrimonio con límite de \$ 536.820.000 (20.000 UVT)
Omisión paraísos fiscales	2,6% de las operaciones sometidas al régimen de precios y el desconocimiento de los Costos y deducciones con límite de \$161.046.000 (6.000 UVT). El desconocimiento de costos y deducciones se elimina si se subsana la obligación antes de la liquidación de Revisión.
Corrección	No hay

PRECIOS DE TRANSFERENCIA.59

<i>Por no presentar</i>	Emplazamiento. Un mes para presentar. Si no se cumple dentro de ese mes, la sanción será del 10% del valor de las operaciones con límite de \$ 536.820.000 (20.000 UVT)
<i>Sanción reducida</i>	En caso de inconsistencias, omisiones y omisiones por paraísos fiscales, la sanción se reducirá en un 50% por subsanar la obligación antes de la resolución de sanción o Liquidación oficial de revisión.
<i>Reincidencia</i>	\$536.820.000 (20.000 UVT) por cada año respecto al cual se verifique la conducta.
<i>No liquidación de sanciones</i>	30% adicional a la sanción cuando éstas sean liquidadas por la administración.

CONCLUSIONES.

IMPACTO FISCAL Y ECONÓMICO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

El régimen de precios de transferencia se puede definir como un medio en el cual la administración tributaria, en este caso la DIAN, obtiene información de las operaciones que realizan las compañías con vinculación económica, bajo la obligación del contribuyente de presentar una declaración informativa y su respectiva documentación comprobatoria, el contenido de estas declaraciones puede tener un efecto directo a la declaración del impuesto de renta, debido a que la declaración informativa posee información de los ingresos ordinarios, extraordinarios, sus costos, sus deducciones, sus activos y pasivos, dichos valores se ven reflejados en el impuesto sobre la renta.

Los precios de transferencia nacen como un elemento de control sobre las transferencias o intercambios que se realizan entre diferentes países fiscales, como es el caso de las multinacionales, las cuales se caracterizan por tener varias sedes o plantas en gran parte del planeta tierra.

Este término se utiliza como una figura para:

- Evitar estrategias que permitan dirigir las utilidades o pérdidas generadas en un país, hacia otro que les dé más facilidad o que les permita libertad en el manejo

de las cifras por medio de operaciones artificiales tales como intereses, dividendos, regalías, entre otros.

- Evitar la doble imposición: Es cuando una empresa se ve sujeta a un mismo o similar impuesto en diferentes países, con ocasión de una misma actividad económica o fuente generadora de ingresos, y durante un mismo periodo. Ello obedece, primordialmente, a la colisión de normas impositivas entre los estados implicados, en donde el país de donde el inversionista es residente maneja un criterio impositivo según el cual, grava a sus residente nacionales por las rentas obtenidas n solo en su país, sino también por las rentas obtenidas en el exterior; y a su vez, el país receptor de la inversión grava las rentas según el criterio de la fuente , lo que implica si el ingreso se genera en su territorio, tendrá el derecho a percibir un impuesto. De este modo, ese sujeto se verá sometido a tributar tanto en su país de residencia, como en el país en el que está generando fuente de ingreso.

Cabe señalar que los objetivos de evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal tiene el fin de eliminar las barreras que por efectos tributarios impidan una elección libre por parte de los inversionistas, para dirigir sus operaciones de un país en lugar de otro, tratando de igualar las tasas y las tarifas de los países y por lo tanto eliminar a su vez la competencia que con base de impuestos se pueda crear.

PRECIOS DE TRANSFERENCIA.62

- Prevenir la evasión fiscal y como sabemos este ítem de evasión fiscal trae unas consecuencias económicas dentro del país, debido a que un dinero que se espera recibir para cubrir necesidades básicas de la población, no es recibido y por ende queda al descubierto un hueco fiscal por falta de esos recursos que se dejan de percibir.
- Es una norma interna para combatir la manipulación de precios.

CIBERGRAFÍA Y BIBLIOGRAFÍA.

- Chavarro Cadena Jorge Enrique (2013), Estatuto Tributario Nacional 2013, editorial Nueva Legislación, Colombia.
- Herbert Bettinger Barrios (2005), Precios de transferencia y sus efectos fiscales, editorial ISEF empresa líder, México.
- 186 OCDE, Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias
- Campagnale, El Impacto de la Tributación sobre las Operaciones Internacionales
- Juan Davis Barbosa Nariño. Tesis, el régimen de precios de transferencia en Colombia un análisis de su desarrollo, del principio de plena competencia y de la vinculación económica.
- JARAMILLO, ESTEBAN, *Historia del impuesto sobre la renta. Derecho tributario*, 2ª edición actualizada, Instituto Colombiano de Derecho Tributario, Bogotá, pág. 947.

- HAMAECKERS, HUBERT, Precios de transferencia, antecedentes —estado actual— perspectivas. La tributación frente a las relaciones internacionales y la utilización de nuevas tecnologías, Oporto, Portugal, septiembre, 1999,
- Véase JACKMAN, LAURA, *International taxation*, 1997, ljackman@sallie.wellesley.edu. También en sentencia del tribunal supremo español del 19 enero de 1996 ponente D. ALFONSO GOTA LOSADA (R) 1996
- HERRERO MALLOL, CARLOS, *Precios de transferencia internacionales*, Aranzadi, España, 1999
- MORALES, OMAR, “*Transfer pricing in Chile: a comparison of the OECD guidelines and U.S. Regulations*”, University of Detroit, *Mercy Law Review*, Spring, 2002
- Decreto 4349 del 2004. Fírmese el 22 de diciembre del 2004.
- Declaración informativa individual y consolidada Precios de Transferencia, Dian 2012.
- Deloitte, métodos de precios de transferencia y regla del mejor método.
- Código de comercio, editorial Nueva Legislación
- <http://www.asesoriafiscalcontable.com.mx/acuerdos-anticipados-precios-transferencia.html>

- <http://preciosdetransferencia-aic.com/metodosdeprecios.html>
<http://www.supersociedades.gov.co/ss/drvisapi.dll?MIval=sec&dir=232&id=1731>
[8](#)
- http://es.wikipedia.org/wiki/Principio_de_plena_competencia
- <http://preciosdetransferencia-aic.com/preciosdetransferenciaantecedentes.html-resumen>.
- www.ecured.cu/index.php/Precio_de_transferencia.
- <http://preciosdetransferencia-aic.com/preciosdetransferenciaantecedentes.html>
- Los precios de transferencia, artículo el Tiempo, sección Otros, fecha de publicación el 20 de Febrero del 2013, escrito por Alfredo Gómez.
<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-994568>