

NACIONES UNIDAS

# MANUAL PRÁCTICO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

PARA PAÍSES EN DESARROLLO 2021



Naciones Unidas

Departamento de Asuntos Económicos y  
Sociales

Naciones Unidas

# Manual Práctico de Precios de Transferencia

para Países en Desarrollo 2021



Naciones Unidas  
Nueva York, 2021

Copyright © Mayo 2021  
Naciones Unidas

Todos los derechos  
reservados

ISBN: 9789210001076

Para información adicional, comuníquese con:

Naciones Unidas  
Departamento de Asuntos Económicos y Sociales  
Oficina de Financiación para el Desarrollo Sostenible  
Secretaría de las Naciones Unidas  
Two UN Plaza, Room DC2-2170  
New York, N.Y. 10017, USA  
Tel: (1-212) 963-7633 • Fax: (1-212) 963-0443  
E-mail: [ffdoffice@un.org](mailto:ffdoffice@un.org)

## Prólogo a la Tercera Edición (2021)

# MANUAL PRÁCTICO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA PAÍSES EN DESARROLLO

Esta tercera edición del Manual Práctico de las Naciones Unidas de Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (el Manual) está destinada a aprovechar la experiencia de la primera edición (2013) y la segunda edición (2017) incluida la retroalimentación sobre esta última, así como también pretende reflejar la evolución en el ámbito del análisis y la administración de los precios de transferencia desde entonces.

En 2017, durante la decimoquinta sesión del Comité de Expertos sobre Cooperación Internacional en Materia Fiscal de las Naciones Unidas (el Comité), se formó un nuevo Subcomité (el Subcomité) según el Artículo 9 (Empresas Asociadas): Precios de Transferencia, para ser Co-Coordinado por la Sra. Ingela Willfors y el Sr. Stig Sollund, con el siguiente mandato:

*El Subcomité tiene el mandato de revisar y actualizar el Manual Práctico sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo, basado en los siguientes principios:*

- *que refleje el funcionamiento del Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones, y el principio de plena competencia consagrado en él, y que sea coherente con los comentarios pertinentes al Modelo de las Naciones Unidas;*
- *que refleje las realidades y las necesidades de los países en desarrollo en sus etapas pertinentes de desarrollo de la capacidad;*
- *que preste especial atención a la experiencia de los países en desarrollo, y a las cuestiones y opciones de mayor relevancia práctica para ellos; y*
- *que se base en el trabajo realizado en otros foros.*

*El Subcomité considerará debidamente los resultados de la OCDE/Plan de acción del G20 sobre la Erosión de la Base y la Transferencia de Beneficios en lo que respecta a los precios de transferencia. El Manual reflejará la situación especial de las economías menos desarrolladas.*

*El Subcomité informará sobre su progreso en las sesiones del Comité y proporcionará un borrador final y actualizado del Manual para su discusión y adopción preferiblemente en 2020, o a más tardar, en el vigésimo segundo período de sesiones en 2021.*

Un propósito importante de este Manual es contribuir al entendimiento común de cómo se debe aplicar el principio de plena competencia para evitar la doble tributación y prevenir o resolver disputas sobre precios de transferencia, como se destaca en el párrafo 4 del Comentario sobre el Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas.

Según lo propuesto por el Subcomité en su decimoséptima sesión y aprobado por el Comité, esta tercera edición del Manual presenta mejoras en la usabilidad y relevancia práctica, actualiza y mejora el texto existente, incluyendo la sección sobre Prácticas Nacionales (Parte D) y trae nuevo contenido, en particular, sobre transacciones financieras, divisiones de beneficios, funciones de adquisiciones centralizadas y problemas de comparabilidad. El mejoramiento en el desarrollo de las capacidades basado en el Manual ha alentado y contextualizado la retroalimentación de los países en desarrollo, ayudando a identificar las áreas prioritarias de mejora y contribuyendo a mejorar la focalización de los mensajes en el Manual y los ejemplos utilizados.

Los prólogos a las dos primeras ediciones de este Manual, que se conservan en las páginas siguientes, siguen siendo relevantes en cuanto a su contenido. En particular, el prólogo de la primera edición reconoce que:

“Si bien se ha buscado el consenso en la medida de lo posible, se consideró más acorde con un manual práctico, el incluir algunos elementos sobre los que no se pudo llegar a un consenso, y de ello se deduce que las opiniones específicas expresadas en este Manual no deben atribuirse a ninguna persona concreta involucrada en su redacción. Sin embargo, en su concepción [la Parte D] es diferente de otros capítulos. Representa un esbozo de las prácticas administrativas de un país en particular, tal como fueron descritas con cierto detalle por los representantes de ese país, y no se consideró factible o apropiado buscar un consenso sobre la manera en que se describían esas prácticas nacionales. [La Parte D] debe leerse tomando en cuenta esa diferencia.”

En todo caso, la participación de los servicios intragrupo en el comercio mundial es probablemente mayor que lo estimado en las primeras ediciones del Manual, lo que hace que los temas tratados sean más importantes que nunca.

Al igual que en las ediciones anteriores de este Manual, el Subcomité que participó en la redacción de la presente edición está compuesto por miembros de las administraciones tributarias y los responsables de la formulación de políticas con amplia y variada experiencia en el manejo de precios de transferencia, así como de miembros de la academia, organizaciones internacionales y del sector privado, incluyendo empresas multinacionales y asesores. El Subcomité se reunió productivamente en muchas ocasiones: Nueva York (febrero 2018 y mayo de 2018); Quito (octubre de 2018); Universidad de Economía y Negocios de Viena (febrero de 2019 y febrero de 2020); IBFD, Ámsterdam (julio 2019); y Nairobi (diciembre de 2019). También se realizaron breves reuniones durante las actividades paralelas de algunas sesiones del Comité. Se agradece sinceramente la generosidad de los anfitriones nacionales e institucionales de las reuniones del Subcomité, al igual que el valioso apoyo de la Comisión Europea para algunas de estas reuniones y del Gobierno de Noruega en este y otros Comités y proyectos.

Los miembros del Subcomité sirven exclusivamente a título personal. En consecuencia, las referencias a países (en el caso de los que están al servicio del gobierno) o empleadores (en otros casos) son solo informativas. Los miembros del Subcomité que contribuyeron a esta versión actualizada del Manual en diversas ocasiones fueron: Ingela Willfors (Suecia—Co-Coordinador); Stig Sollund (Noruega—Co-coordinador); Joseph Andrus (consultor independiente); Rajat Bansal (India); Melinda Brown (OCDE); Hafiz Choudhury (The M Group Inc., Estados Unidos); Mathew Gbonjubola (Nigeria); Stefan Greil (Alemania); Andrew Hickman (consultor independiente); Mitsuhiro Honda (Universidad de Tsukuba, Japón); Michael Kobetsky (Universidad Nacional de Australia y Universidad de Melbourne, Australia); Michael McDonald (EY, Estados Unidos); Toshio Miyatake (Adachi, Henderson, Miyatake y Fujita, Japón); George Obell (Kenia); Emily Muyaa (IBFD); T.P. Ostwal (T.P. Ostwal & Associates LLP, India); Raffaele Petruzzi (Transferencia WU Pricing Center, Universidad de Economía y Negocios de Viena, Austria); Christoph Schelling (Suiza); Jolanda Schenk (Shell, Países Bajos); Carlos Pérez-Gómez Serrano (Royalty Range, México); Caroline Silberstein (Baker & McKenzie, Francia); Monique van Herksen (Simmons y Simmons, Países Bajos); José I. Troya González (Ecuador); Marcos Valadão (Getulio Fundación Vargas, Brasilia, Brasil); Xiaoyue Wang (KPMG, China); Zhang Ying (China); y Sing Yuan Yong (Singapur). Igualmente, se agradece la asistencia al subcomité de Marc Bochsler y Basil Peyer (ambos de Suiza).

Extendemos nuestro agradecimiento al Sr. Hafiz Choudhury, miembro del Subcomité, por su rol especial como consultor; de la misma forma que a la Secretaría de las Naciones Unidas, particularmente a Michael Lennard, Irving Ojeda Alvarez e Ilka Ritter.

La traducción y revisión, edición y publicación de la presente versión en español del Manual fue posible gracias al trabajo de Carlos Pérez Gómez Serrano, Alejandro Calderón Aguilera, Luis María Méndez Durán, Geomar Ricardo Urias Torres, Karen Mae Estrada Bohol, bajo la supervisión de la Secretaría de las Naciones Unidas, particularmente, Irving Ojeda Alvarez, con la colaboración de Diana Kassem-Rios, Manuel Stefano Castano y Dante Frías Corona.

*Nota sobre la numeración de párrafos:* Para mejorar la legibilidad de esta tercera edición del Manual, se ha introducido un sistema de numeración de párrafos de cuatro dígitos. Sin embargo, se reconoce que existe alguna diferencia transitoria en numeración a través de los capítulos debido a la cantidad de contenido en algunos títulos y subtítulos en particular, lo que da como resultado algunas inconsistencias muy limitadas. Sin embargo, los números antiguos se utilizan cuando se hacen referencias cruzadas de la edición anterior, generalmente en notas de pie de página. Una letra de identificación (por ejemplo, “Parte A”) se ha conservado para identificar partes del Manual, aunque esta ya no se utiliza en la numeración de los párrafos.

## Prólogo a la Segunda Edición (2017)

Esta segunda edición del Manual Práctico de las Naciones Unidas de Precios Transferencia para Países en Desarrollo (el Manual) está destinada a aprovechar la experiencia de la primera edición (2013) incluyendo comentarios sobre esa versión, pero también pretende reflejar los desarrollos en el área de análisis y administración de precios de transferencia desde ese momento.

En la novena sesión del Comité de Expertos sobre Cooperación Internacional en Materia Fiscal de las Naciones Unidas en octubre de 2013, un Subcomité se formó con la tarea, entre otras, de actualizar este Manual.

El mandato del Subcomité constituido sobre el Artículo 9 (Empresas Asociadas): Precios de Transferencia, en relación con este Manual fueron los siguientes:

*Actualización y mejora del Manual Práctico de las Naciones Unidas de Precios de Transferencia para Países en Desarrollo*

*El Subcomité en su conjunto tiene el mandato de actualizar el Manual Práctico de las Naciones Unidas de Precios de Transferencia para Países en Desarrollo, en base a los siguientes principios:*

- *que refleje el funcionamiento del Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas, y el principio de plena competencia incorporado en él, y que sea coherente con los comentarios pertinentes del Modelo de las Naciones Unidas;*
- *que refleje las realidades de los países en desarrollo, en sus etapas relevantes de la construcción de capacidades;*
- *que preste especial atención a la experiencia de los países en desarrollo; y*
- *que se base en el trabajo realizado en otros foros.*

En el desempeño de su mandato, el Subcomité deberá, en particular, considerar comentarios y propuestas de enmiendas al Manual y proporcionar un borrador de capítulos adicionales sobre servicios intergrupales y tarifas de gestión e intangibles, así como un borrador de anexo sobre asistencia técnica disponible y recursos para el desarrollo de capacidades, tales como pueden necesitar los países en desarrollo. El Subcomité considerará debidamente al resultado del



Plan de Acción de la OCDE/Grupo de los Veinte (G20) sobre Erosión de Base y Transferencia de Beneficios en lo que respecta a los precios de transferencia y el Manual reflejará la situación especial de las economías menos desarrolladas.

El Subcomité informará sobre su progreso en las sesiones anuales del Comité y proporcionará su borrador final actualizado del Manual para su discusión y adopción en la duodécima sesión anual del Comité en 2016.

En su doceavo período de sesiones, el Comité reconoció que el Subcomité cumplió el mandato aprobándose la actualización propuesta del Manual. El Manual ha sido mejorado y se ha adaptado mejor a las cuestiones que preocupan actualmente a los países. De la misma forma la versión actualizada se encuentra más en sintonía con los rápidos avances en esta área., incluidos los relacionados con el Plan de Acción de la OCDE/G20 sobre Erosión de Base y Transferencia de Beneficios mencionados en el mandato del Subcomité. El Subcomité decidió, y el Comité acordó, que el Manual no era el mejor lugar para un proyecto de anexo sobre la asistencia técnica y los recursos de creación de capacidad disponibles para los países en desarrollo, como se menciona en el mandato. Se consideró que este tema estaría mejor abordado por una página virtual, actualizada y administrada por la Secretaría de las Naciones Unidas.

Los cambios en esta edición del Manual incluyen:

- un formato revisado y una reordenación de algunas partes del Manual para mayor claridad y facilidad de comprensión, que incluye una reorganización en cuatro partes de la siguiente manera:
  - la Parte A se refiere a los precios de transferencia en un entorno global;
  - la Parte B contiene orientación sobre principios de diseño y consideraciones de políticas; esta Parte cubre la orientación sustantiva sobre el principio de plena competencia, con el Capítulo B.1 proporcionando una descripción general, mientras que los Capítulos B.2 a B.7 proporcionan una discusión detallada sobre los temas clave. Finalmente, el Capítulo B.8 demuestra cómo algunos países han establecido un marco legal para aplicar estos principios;
  - la Parte C aborda la implementación práctica de un régimen de precios de transferencia en los países en desarrollo; y

- la Parte D resume las prácticas nacionales de algunos países, de manera similar al Capítulo 10 de la edición anterior del Manual. Se incluye una nueva declaración de las prácticas de México y se actualizan otras declaraciones;
- un nuevo capítulo sobre servicios intragrupo;
- un nuevo capítulo sobre el acuerdo de reparto de costos;
- un nuevo capítulo sobre el tratamiento de intangibles;
- actualización significativa de otros capítulos; y
- un índice para facilitar el acceso a los contenidos.

El prólogo de la primera edición de este Manual, que se incluye a continuación, sigue siendo relevante en cuanto a su sustancia. En particular, su reconocimiento de que:

“Si bien se ha buscado el consenso en la medida de lo posible, se consideró más acorde con un manual práctico, el incluir algunos elementos sobre los que no se pudo llegar a un consenso, y de ello se deduce que las opiniones específicas expresadas en este Manual no deben atribuirse a ninguna persona concreta involucrada en su redacción. Sin embargo, en su concepción [la Parte D]<sup>1</sup> es diferente de otros capítulos. Representa un esbozo de las prácticas administrativas de un país en particular, tal como fueron descritas con cierto detalle por los representantes de ese país, y no se consideró factible o apropiado buscar un consenso sobre la manera en que se describían esas prácticas nacionales. [La Parte D] debe leerse tomando en cuenta esa diferencia.”

Al igual que el Subcomité que participó en la redacción de la primera edición de este Manual, el Subcomité actual está compuesto por miembros de administraciones tributarias con amplia y variada experiencia en el tratamiento de precios de transferencia, así como por miembros del mundo académico, organizaciones internacionales y el sector privado, incluidas empresas multinacionales y asesores. El Subcomité se reunió con éxito en Nueva York (tres veces), Santiago de Chile, Roma y Bérghamo, Italia, siendo las tres últimas reuniones posible gracias a la generosidad de los países anfitriones. El apoyo de la Dirección General de Cooperación Internacional y Desarrollo de la Comisión Europea (DEVCO por sus siglas en inglés) y especialmente su Unidad de Gestión de Finanzas Públicas y Apoyo Presupuestario, fue especialmente importante para asegurar una reunión exitosa en Bérghamo.

---

<sup>1</sup> Se introducen cambios entre corchetes para reflejar la nueva estructura del Manual.

Los miembros del Subcomité y sus países (en el caso de funcionarios gubernamentales) o afiliaciones (en otros casos) que han contribuido a la actualización del Manual en varias ocasiones se mencionan a continuación (se debe tener en cuenta que la membresía al Subcomité es asumida a título personal): Stig Sollund (Noruega— Coordinador); Joseph Andrus; Ganapati Bhat (India); Melinda Brown (OCDE); Hafiz Choudhury (El Grupo M); Giammarco Cottani (Ludovici & Partners, Italia); Johan de la Rey (Sudáfrica); Nishana Gosai (Baker y McKenzie, Sudáfrica); Noor Azian Abdul Hamid (Malasia); Toshiyuki Kemmochi (Japón); Michael Kobetsky (Universidad Nacional de Australia y Universidad de Melbourne, Australia); Michael McDonald (Estados Unidos); Toshio Miyatake (Adachi, Henderson, Miyatake y Fujita, Japón); T.P. Ostwal (TP Ostwal y Asociados, India); Christoph Schelling (Suiza); Jolanda Schenk (Shell, Países Bajos); Carlos Perez-Gomez Serrano (México) Caroline Silberztein (Baker & McKenzie, Francia); Monique van Herksen; Marcos Valadão (Brasil); Xiaoyue Wang (China) Ingela Willfors (Suecia) y Ying Zhang (China). También se agradece la asistencia al Subcomité del Sr. Cao Houle (China) y el Sr. Marc Bochsler y el Sr. Basil Peyer (ambos de Suiza).

El papel especial adicional del miembro del subcomité Sr. Hafiz Choudhury como coordinador técnico es reconocido con agradecimiento. Igualmente, la asistencia en esta obra de Michael Lennard del Secretariado de Naciones Unidas, así como de Ilka Ritter y Tatiana Falcão, también se reconoce. Finalmente, se agradece a Judy Goss por el trabajo editorial adicional realizado.

## Prólogo a la Primera Edición (2013)

El Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo es una respuesta a la necesidad, a menudo expresada por los países en desarrollo, de una orientación más clara sobre los aspectos políticos y administrativos de la aplicación del análisis de precios de transferencia a algunas de las transacciones de empresas multinacionales (EMN) en particular. Dicha orientación no solo debería ayudar a los encargados de formular políticas y a los administradores públicos, a abordar cuestiones complejas de precios de transferencia, sino que también debería ayudar a los contribuyentes en su trato con las administraciones tributarias.

La Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la Doble Tributación entre Países Desarrollados y en Desarrollo<sup>2</sup> (en el Artículo 9 - “Empresas Asociadas”) considera si las condiciones en las relaciones comerciales y financieras entre empresas relacionadas, p.ej. dos partes de un mismo grupo multinacional, “difieren de las que se realizaría entre empresas independientes”. La misma prueba se aplica en el Artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal sobre la Renta y sobre el Capital<sup>3</sup> de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En este sentido ambos Modelos, que son la base de casi todos los tratados bilaterales para evitar la doble tributación, respaldan el “estándar de plena competencia” (esencialmente una aproximación de precios basados en el mercado) para la fijación de precios de las transacciones dentro de las empresas multinacionales.

Si bien es responsabilidad de cada país elegir su sistema tributario, este Manual está dirigido a países que buscan aplicar el “estándar de plena competencia” a las cuestiones de precios de transferencia. Este es el enfoque que han decidido adoptar casi todos los países que buscan abordar estos problemas. Este enfoque minimiza las disputas por doble tributación con otros países, con su impacto potencial en cómo se ve el “clima” de inversión de un país, al tiempo que combate la posible transferencia de beneficios entre jurisdicciones donde opera una multinacional.

---

<sup>2</sup> Naciones Unidas, “Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries”, actualizado en 2011. Disponible en inglés en: [http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN\\_Model\\_2011\\_Update.pdf](http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Model_2011_Update.pdf).

<sup>3</sup> OECD (2010). *Model Tax Convention on Income and Capital*. Paris: OECD Publishing. Disponible en [https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-condensed-version\\_20745419](https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-condensed-version_20745419) “Model Tax Convention on Income and Capital”.

Al reconocer la realidad práctica del apoyo generalizado y la confianza en el estándar de plena competencia entre los países desarrollados y en desarrollo, los redactores del Manual no han considerado necesario, o útil, que adopte una posición en debates más amplios sobre otras posibles normas. El Manual, como mucho, ayudará a informar tales debates a nivel práctico y alentará las aportaciones de los países en desarrollo a debates de gran importancia para todos los países y contribuyentes.

Sin una respuesta eficaz a los problemas de precios de transferencia, existe el riesgo de que parezca que se obtienen beneficios en jurisdicciones con impuestos bajos o nulos (lo que sirve para reducir las tasas impositivas sobre los beneficios/ingresos gravables y las obligaciones fiscales asociadas), y las pérdidas podrían parecer incurrirse en jurisdicciones con impuestos elevados (aumentando así las deducciones permitidas para fines fiscales). Esto puede tener el efecto neto de minimizar los impuestos y, al hacerlo, puede repercutir en los ingresos fiscales legítimos de los países donde se lleva a cabo la actividad económica de las empresas multinacionales y, por lo tanto, en la capacidad de dichos países para financiar el desarrollo.

Para los propósitos de este Manual, el término “precios incorrectos” se utiliza para referirse en forma abreviada a precios que no están de acuerdo con la norma de plena competencia. No pretende implicar que exista necesariamente un motivo de elusión o evasión fiscal en un caso particular. Desde la perspectiva del desarrollo del país, el impacto de la fijación de precios sin condiciones de competencia no depende de si tal intención existe o no, aunque eso, por supuesto, puede afectar la forma en que los países responden a casos particulares de tal comportamiento.

Todavía no hay cifras que indiquen claramente la cantidad de ingresos perdidos por la transferencia de precios incorrectos que de otro modo podrían destinarse al desarrollo. Sin embargo, dado que el comercio interempresarial generalmente se considera que comprende más del 30 por ciento del comercio mundial, hay motivos para creer que las cifras son elevadas. Si bien aún es necesario realizar más investigaciones sobre el tamaño de las pérdidas potenciales para los países en desarrollo, y la situación sin duda variará mucho de un país a otro, es evidente que existe un gran margen para las decisiones de fijación de precios sobre las transacciones intragrupo que impactan negativamente en los ingresos internos para el desarrollo.

Por el contrario, en esta área compleja, existe el riesgo de que los contribuyentes, especialmente las EMN, se enfrenten a una multiplicidad de enfoques para aplicar el estándar de plena competencia en la práctica que pueden generar cargas de cumplimiento y el riesgo de una doble tributación sin alivio. Este

puede ser el caso incluso cuando no hay problemas de elusión o evasión fiscal, debido al margen de diferencias de opinión sobre cuál sería el precio de plena competencia en un caso particular. Ayudar a lograr un entendimiento común sobre cuestiones de precios de transferencia también puede mejorar la confianza entre los contribuyentes y las autoridades fiscales, evitando algunas diferencias entre ellos y ayudando a resolver otras más rápidamente.

Al ofrecer orientación práctica a los encargados de formular políticas y administradores sobre la aplicación del principio de plena competencia, el Manual no pretende ser prescriptivo. En particular, reconoce que las necesidades de los países, junto con sus capacidades, evolucionarán con el tiempo. Por lo tanto, un enfoque “por fases” o de “ciclo de vida”, con una estrategia de capacidad de precios de transferencia que identifique los objetivos y áreas de enfoque a corto, mediano y largo plazo, a menudo producirá los mejores resultados. De ello se desprende que muchos países en desarrollo pueden encontrar que la historia temprana de los precios de transferencia en los países desarrollados es de especial relevancia, así como las prácticas actuales en otros países, especialmente en desarrollo.

Al mostrar las formas en que el enfoque de “plena competencia” para los precios de transferencia puede operar de manera efectiva para los países en desarrollo, al tiempo que brinda un resultado justo y predecible para quienes invierten en dichos países, el Manual también ayudará a explicar por qué ese enfoque se ha considerado tan ampliamente aceptable, incluso en los dos principales modelos de convenios fiscales. Por lo tanto, debería ayudar a los países a tomar decisiones importantes sobre cómo abordar los problemas de precios de transferencia, independientemente del enfoque que adopten en última instancia. También desempeñará un papel en las áreas de señalización en las que se pueda necesitar más apoyo y asistencia para los países en las diversas etapas de su “viaje” por los precios de transferencia.

Un enfoque de gestión de riesgos deberá fundamentar las estrategias de precios de transferencia, reconociendo las áreas de mayor riesgo de precios erróneos y los beneficios de que las administraciones tributarias se comprometan de manera constructiva con los contribuyentes para ayudarlos a conocer y cumplir con sus responsabilidades. Las formas eficaces de abordar esos riesgos desde el punto de vista del gobierno y de los contribuyentes serán de particular importancia para las administraciones tributarias de los países en desarrollo.

Hay una serie de otros principios rectores que han informado este Manual y reflejan el mandato del Subcomité involucrado en su redacción, incluyendo que:

- Este es un manual práctico en lugar de un modelo legislativo.
- La redacción debe ser tan simple y clara como el tema lo permita.
- El Manual se preparará inicialmente en inglés, reconociendo que este no será el primer idioma de la mayoría de los usuarios. Debería traducirse al menos a los demás idiomas oficiales de las Naciones Unidas.
- Un “valor agregado” clave del Manual es su practicidad: abordar problemas reales para los países en desarrollo (y por supuesto aquellos que tratan con las administraciones de dichos países) de una manera práctica y resolutive. Por lo tanto, busca abordar la teoría de los precios de transferencia, pero de una manera que refleje las realidades de los países en desarrollo en esta área.
- El Manual, como producto del Comité de Expertos sobre Cooperación Internacional en Materia Fiscal de las Naciones Unidas, tiene un papel especial al reflejar la diversidad de las Naciones Unidas y colocar los precios de transferencia en su perspectiva de desarrollo. Esto reconoce tanto la importancia para el desarrollo de sistemas tributarios justos y efectivos, como también el hecho de que la inversión extranjera, en términos apropiados, es vista como un camino importante hacia el desarrollo por la mayoría de los países.
- La guía práctica en este complejo tema debe, en particular, estar orientada a las limitaciones inevitables en las administraciones de algunos países y los déficits de información y habilidades que afectan a muchos países. Las cuestiones, en particular, de creación y retención de capacidad, así como la necesidad de concentración y eficiencia en el manejo de recursos limitados, influyen fuertemente en el enfoque adoptado en el Manual.
- Se ha confiado especialmente en ejemplos prácticos relevantes para los países en desarrollo, porque las experiencias de otros países en desarrollo al abordar los desafíos de los precios de transferencia son una forma importante de encontrar soluciones efectivas que funcionen en su contexto, y de hacerlo de la manera más eficaz en cuanto a costo y tiempo.

Se ha buscado la coherencia con las Directrices de precios de transferencia de la OCDE<sup>4</sup> según lo dispuesto en el mandato del Subcomité y de conformidad con la confianza generalizada en esas Directrices tanto por parte de los países en desarrollo como de los países desarrollados.

Así como la construcción de una capacidad de precios de transferencia eficaz y eficiente es un viaje, también lo es la preparación de un Manual que busque brindar una guía para ese viaje. Este Manual es el resultado del trabajo de muchos autores, y debemos agradecer especialmente a los miembros del Subcomité de Precios de Transferencia — Asuntos Prácticos en el momento de completar el Manual<sup>5</sup>: Stig Sollund (Noruega— Coordinador); Julius Bamidele (Nigeria); Giammarco Cottani (Italia); Nishana Gosai (Sudáfrica); Mansor Hassan (Malasia); Michael McDonald (Estados Unidos); Sanjay Mishra (India); Harry Roodbeen (Países Bajos); Marcos Valadão (Brasil); Shanwu Yuan (China); Joseph Andrus (OCDE); Keiji Aoyama (Universidad de Waseda, Japón); Carol Dunahoo (Baker & McKenzie, Estados Unidos); Michael Kobetsky (Universidad Nacional de Australia y Universidad de Melbourne, Australia); Kyung Geun Lee (Abogados de Yulchon, Corea); Toshio Miyatake (Adachi, Henderson, Miyatake & Fujita, Japón); T.P. Ostwal (Ostwal & Associates, India); Jolanda Schenk (Shell, Países Bajos); Caroline Silberstein (Baker & McKenzie, Francia); y Monique van Herksen (Ernst & Young, Países Bajos).

Los ex miembros del Subcomité que también contribuyeron fueron Amr El-Monayer (Egipto); José Madariaga Montes (Chile); Carmen van Niekerk (Sudáfrica); y Stefaan de Baets (OCDE). Los observadores en varias reuniones del Subcomité proporcionaron información valiosa. Michael Lennard del Secretariado de Naciones Unidas, apoyó la elaboración del Manual, con la asistencia de Ilka Ritter.

Se agradece a la Comisión Europea, en particular a sus Departamentos de Iniciativas de Impuestos de Empresas y de Apoyo Presupuestario, Finanzas Públicas y Análisis Económico, por hacer posible el valioso trabajo editorial de Hafiz Choudhury, y al Real Ministerio de Relaciones Exteriores de Noruega por su apoyo adicional. El Subcomité también expresa su agradecimiento a

---

<sup>4</sup> OECD (2017). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing. Disponible en <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>

<sup>5</sup> Miembros a octubre de 2012, cuando se presentó el Manual al Comité para su consideración. Los miembros del Subcomité sirven exclusivamente a título personal. En consecuencia, las referencias a países (en el caso de los que están al servicio del gobierno) o empleadores (en otros casos) son solo para información.



los ministerios y organismos pertinentes de los gobiernos de Malasia, India, Japón, Sudáfrica y la República Popular de China por acoger generosamente las reuniones del Subcomité. También debemos agradecer a quienes hicieron comentarios sobre los borradores de los capítulos.

Si bien se ha buscado el consenso en la medida de lo posible, se consideró más acorde con un manual práctico incluir algunos elementos en los que no se pudo llegar a un consenso, y se deduce que las opiniones específicas expresadas en este Manual no deben atribuirse a ninguna persona en particular involucrada en su redacción. Sin embargo, el Capítulo 10 es diferente de otros capítulos en su concepción. Representa un esbozo de las prácticas administrativas de un país en particular, tal como las describieron con cierto detalle los representantes de esos países, y no se consideró factible ni apropiado buscar un consenso sobre cómo se describían esas prácticas de los países. El Capítulo 10 debe leerse teniendo en cuenta esa diferencia.

Para ayudar a comprender la aplicación práctica de los principios de precios de transferencia, este Manual se refiere con frecuencia a ejemplos hipotéticos, como en relación con el Capítulo 5 sobre Análisis de Comparabilidad y el Capítulo 6 sobre Métodos. Dichos ejemplos están destinados a ser puramente ilustrativos y no a abordar situaciones o casos de hechos reales. Por último, cabe señalar que este Manual se concibe como una obra viva que debe revisarse y mejorarse periódicamente, incluso mediante la adición de nuevos capítulos y material adicional de especial relevancia para los países en desarrollo. Esto solo mejorará su relevancia para los usuarios y su importancia como un trabajo en el que se puede confiar en los esfuerzos de creación de capacidad de las Naciones Unidas y otros que son tan necesarios en este campo.

# Contenido

<b>Prólogo a la Tercera Edición (2021)</b> .....	<b>iii</b>
<b>Prólogo a la Segunda Edición (2017)</b> .....	<b>vii</b>
<b>Prólogo a la Primera Edición (2013)</b> .....	<b>xi</b>
<b>Glosario</b> .....	<b>xxxvii</b>
<b>Parte A</b>	
<b>Precios de transferencia en un entorno global</b> .....	<b>1</b>
<b>1 Empresas multinacionales</b> .....	<b>1</b>
1.1 <b>Introducción</b> .....	<b>1</b>
1.2 <b>Desarrollo de las Empresas Multinacionales</b> .....	<b>2</b>
1.3 <b>Estructuras corporativas de las EMN</b> .....	<b>7</b>
1.3.1 <b>Principios generales del derecho corporativo</b> .....	<b>7</b>
1.3.2 <b>Estructuras de organización y administración</b> .....	<b>10</b>
1.3.3 <b>Análisis de la cadena de valor</b> .....	<b>13</b>
1.4 <b>Gestión administrativa de la función de precios de transferencia en una EMN</b> .....	<b>27</b>
<b>Parte B</b>	
<b>Principios de diseño y consideraciones de política</b> .....	<b>33</b>
<b>2 Introducción a los Precios de Transferencia</b> .....	<b>33</b>
2.1 <b>¿Qué son los precios de transferencia?</b> .....	<b>33</b>
2.1.1 <b>Información general</b> .....	<b>33</b>
2.1.2 <b>Ejemplos</b> .....	<b>35</b>
2.1.3 <b>Resumen del concepto de precios de transferencia</b> ...	<b>36</b>
2.2 <b>Problemas básicos que subyacen a los precios de transferencia</b> .....	<b>37</b>

<b>2.3</b>	<b>Evolución de los precios de transferencia</b> . . . . .	<b>40</b>
<b>2.4</b>	<b>Principio de plena competencia en precios de transferencia</b>	<b>43</b>
2.4.1	Base jurídica del principio de plena competencia . . .	43
2.4.2	Aplicación del principio de plena competencia . . . . .	45
<b>2.5</b>	<b>Precios de transferencia como asunto presente y futuro</b> . . .	<b>48</b>
2.5.1	Cuestiones generales relacionadas con los precios de transferencia . . . . .	48
2.5.2	Precios de transferencia en países en desarrollo . . . . .	48
2.5.3	Falta de comparables . . . . .	49
2.5.4	Falta de la experiencia y las capacidades necesarias . .	50
2.5.5	Tratamiento de las sinergias del grupo EMN. . . . .	50
2.5.6	Complejidad . . . . .	53
2.5.7	Impacto de la digitalización de la economía . . . . .	54
<b>3</b>	<b>Análisis de comparabilidad</b> . . . . .	<b>55</b>
<b>3.1</b>	<b>Fundamento del análisis de comparabilidad</b> . . . . .	<b>55</b>
<b>3.2</b>	<b>Proceso de análisis de comparabilidad</b> . . . . .	<b>58</b>
<b>3.3</b>	<b>Análisis de características económicamente significativas y transacciones vinculadas</b> . . . . .	<b>59</b>
3.3.1	Recopilación de información básica sobre el contribuyente . . . . .	59
3.3.2	Identificar la transacción delimitada con precisión . .	60
3.3.3	Evaluación de transacciones separadas y combinadas	61
<b>3.4</b>	<b>Examen de los factores de comparabilidad de la transacción vinculada</b> . . . . .	<b>62</b>
3.4.1	Perspectiva general. . . . .	62
3.4.2	Características del bien o servicio transferido. . . . .	63
3.4.3	Términos contractuales de la transacción . . . . .	63
3.4.4	Análisis funcional . . . . .	65
3.4.5	Circunstancias económicas de la transacción . . . . .	93
3.4.6	Estrategias de negocio . . . . .	99
<b>3.5</b>	<b>Pasos adicionales en el análisis de comparabilidad</b> . . . . .	<b>102</b>
3.5.1	Selección de la parte analizada. . . . .	102

3.5.2	Identificación de transacciones o compañías potencialmente comparables .....	102
3.5.3	Ajustes a comparables .....	118
3.5.4	Selección del método de precios de transferencia más apropiado.....	126
3.5.5	Análisis de datos para determinar el precio o rango de mercado .....	126
3.5.6	Análisis de datos de comparabilidad y determinación de un precio de plena competencia...	127
<b>3.6</b>	<b>Otros problemas relacionados con el análisis de comparabilidad.....</b>	<b>127</b>
3.6.1	Información general.....	127
3.6.2	Problemas de contemporaneidad.....	128
3.6.3	Falta de comparables confiables.....	130
3.6.4	“Prácticas selectivas” para comparables o pérdidas ..	131
3.6.5	Compensaciones intencionales .....	132
3.6.6	Uso de valoraciones en aduana .....	132
3.6.7	Uso de comparables secretos .....	136
3.6.8	Complejidad general del proceso .....	137
<b>3.7</b>	<b>Conclusión.....</b>	<b>137</b>
<b>4</b>	<b>Métodos .....</b>	<b>139</b>
<b>4.1</b>	<b>Introducción a los métodos de precios de transferencia ...</b>	<b>139</b>
4.1.1	Perspectiva general.....	139
4.1.2	Selección de métodos (cómo, por qué y su uso).....	139
4.1.3	Elección de los métodos disponibles.....	143
<b>4.2</b>	<b>Métodos tradicionales basados en las transacciones: método del precio libre comparable (MPLC).....</b>	<b>144</b>
4.2.1	Introducción al MPLC.....	144
4.2.2	Comparabilidad en la aplicación del MPLC.....	146
4.2.3	Fortalezas y debilidades del MPLC.....	149
4.2.4	Cuándo usar el MPLC .....	150
4.2.5	Ejemplos de casos en los que se utiliza el MPLC .....	151

<b>4.3</b>	<b>Métodos tradicionales basados en las transacciones:</b>	
	<b>método de precio de reventa (MPR) . . . . .</b>	<b>152</b>
4.3.1	Introducción al MPR . . . . .	152
4.3.2	Margen de utilidad bruta de plena competencia . . . . .	154
4.3.3	Comparación transaccional versus comparación funcional . . . . .	155
4.3.4	Comparabilidad en la aplicación del método del precio de reventa . . . . .	156
4.3.5	Fortalezas y debilidades del método de precio de reventa . . . . .	159
4.3.6	Cuándo utilizar el método de precio de reventa . . . . .	160
4.3.7	Ejemplos de casos del método del precio de reventa . . . . .	161
<b>4.4</b>	<b>Métodos tradicionales basados en las operaciones:</b>	
	<b>método del costo adicionado (MCA) . . . . .</b>	<b>164</b>
4.4.1	Introducción al MCA . . . . .	164
4.4.2	Mecanismo del MCA . . . . .	166
4.4.3	Margen bruto de plena competencia para el MCA . . . . .	167
4.4.4	Comparación transaccional versus comparación funcional . . . . .	168
4.4.5	Comparabilidad . . . . .	169
4.4.6	Determinación de costos . . . . .	170
4.4.7	Fortalezas y debilidades del MCA . . . . .	171
4.4.8	Cuándo usar el MCA . . . . .	172
4.4.9	Ejemplos de casos del MCA . . . . .	173
<b>4.5</b>	<b>Método del margen neto transaccional (MMNT) . . . . .</b>	<b>175</b>
4.5.1	Introducción . . . . .	175
4.5.2	Método del margen neto transaccional . . . . .	176
4.5.3	Definición y elección de la parte analizada . . . . .	177
4.5.5	Ejemplos . . . . .	181
4.5.6	Margen de utilidad bruta de plena competencia . . . . .	188
4.5.7	Comparación transaccional versus comparación funcional . . . . .	191
4.5.8	Comparabilidad . . . . .	192
4.5.9	Otras guías para la aplicación del MMNT . . . . .	193
4.5.10	Fortalezas y debilidades del MMNT . . . . .	195
4.5.11	Cuándo utilizar el MMNT . . . . .	196

<b>4.6</b>	<b>Métodos de utilidad transaccionales: Método de división de la utilidad (MDU) . . . . .</b>	<b>199</b>
4.6.1	Introducción a MDU . . . . .	199
4.6.2	Fortalezas y debilidades del MDU . . . . .	200
4.6.3	Cuándo utilizar el MDU . . . . .	201
4.6.4	Cómo aplicar el MDU . . . . .	210
4.6.5	Determinar las utilidades a ser divididas . . . . .	216
<b>4.7</b>	<b>“Sexto método” o “regla de los bienes primarios”. . . . .</b>	<b>223</b>
4.7.1	Introducción . . . . .	223
4.7.2	Operación práctica del “sexto método”. . . . .	225
4.7.3	Guía de la OCDE . . . . .	229
4.7.4	Guía del CIAT . . . . .	232
4.7.5	Consideraciones para el uso del sexto método. . . . .	233
<b>5</b>	<b>Servicios intragrupo . . . . .</b>	<b>237</b>
<b>5.1</b>	<b>Introducción . . . . .</b>	<b>237</b>
<b>5.2</b>	<b>Análisis de los servicios intragrupo . . . . .</b>	<b>239</b>
5.2.1	Tipos de servicios intragrupo . . . . .	239
5.2.2	La prueba del beneficio . . . . .	240
5.2.3	Actividades de servicio para las necesidades específicas de una empresa asociada . . . . .	241
5.2.4	Servicios centralizados . . . . .	242
5.2.5	Servicios por demanda . . . . .	246
5.2.6	Actividades no facturables . . . . .	247
<b>5.3</b>	<b>Determinación de un cargo de plena competencia . . . . .</b>	<b>257</b>
5.3.1	Análisis funcional . . . . .	257
5.3.2	Enfoques de cobro . . . . .	259
5.3.3	Provisión de bienes y prestación de servicios auxiliares . . . . .	260
<b>5.4</b>	<b>Cálculo de la contraprestación en condiciones de plena competencia . . . . .</b>	<b>262</b>
5.4.1	Introducción . . . . .	262
5.4.2	Método de precio libre comparable (MPLC) . . . . .	262
5.4.3	Método del costo adicionado . . . . .	264

5.4.4	Costos totales del servicio: costos directos e indirectos.....	266
5.4.5	Método de margen neto transaccional (MMNT) ....	266
5.4.6	Método de división de la utilidad .....	268
5.4.7	Costos reembolsables.....	269
5.4.8	Claves de asignación .....	270
<b>5.5</b>	<b>Puertos seguros.....</b>	<b>273</b>
5.5.1	Introducción .....	273
5.5.2	Puerto seguro de servicios de bajo valor agregado ...	274
5.5.3	Puerto seguro para gastos menores.....	277
<b>5.6</b>	<b>Actividades de adquisición grupales: una ilustración del funcionamiento de las reglas sobre servicios.....</b>	<b>279</b>
<b>5.7</b>	<b>Problemas de ahorro de costos derivados de las funciones de adquisición centralizadas.....</b>	<b>281</b>
<b>5.8</b>	<b>Objetivos comerciales en la centralización de funciones de adquisición.....</b>	<b>283</b>
<b>5.9</b>	<b>Evaluación de la remuneración por las actividades de adquisición .....</b>	<b>285</b>
<b>5.10</b>	<b>Papel y experticia del proveedor de servicios de adquisición .....</b>	<b>285</b>
<b>5.11</b>	<b>Naturaleza de los artículos adquiridos y los riesgos comerciales asociados con esos artículos.....</b>	<b>286</b>
<b>5.12</b>	<b>Riesgos asumidos por la empresa de adquisiciones del grupo .....</b>	<b>288</b>
<b>5.13</b>	<b>Adquisiciones a empresas asociadas .....</b>	<b>290</b>
<b>5.14</b>	<b>Métodos de fijación de precios .....</b>	<b>290</b>
5.14.1	Perspectiva general.....	290
5.14.2	Ejemplo de una adquisición centralizada.....	292
5.14.3	Aplicación e interpretación del MPLC con ejemplo ..	295
5.14.4	Ejemplo ampliado.....	301
<b>Anexo 1:</b>	<b>Lista de ejemplos de servicios de bajo valor agregado ...</b>	<b>305</b>

<b>6</b>	<b>Consideraciones relacionadas con intangibles. . . . .</b>	<b>309</b>
<b>6.1</b>	<b>Introducción . . . . .</b>	<b>309</b>
<b>6.2</b>	<b>Identificación de intangibles . . . . .</b>	<b>310</b>
6.2.1	Definición de intangibles . . . . .	310
6.2.2	Clasificación de intangibles . . . . .	312
6.2.3	Intangibles industriales. . . . .	313
6.2.4	Intangibles de mercadeo . . . . .	313
6.2.5	Otros aspectos de la identificación de intangibles. . . . .	316
<b>6.3</b>	<b>Propiedad y operaciones con intangibles . . . . .</b>	<b>322</b>
6.3.1	Marco analítico para el uso o transferencia de intangibles. . . . .	322
6.3.2	Propiedad legal y términos contractuales. . . . .	324
6.3.3	La importancia del análisis DAMMPE. . . . .	326
6.3.4	Funciones, activos y riesgos que contribuyen a DAMMPE . . . . .	327
6.3.5	Riesgos . . . . .	329
6.3.6	Activos . . . . .	331
6.3.7	Rendimientos <i>ex ante</i> y <i>ex post</i> . . . . .	332
6.3.8	Retorno del financiamiento y riesgo financiero asociado . . . . .	334
6.3.9	Guía práctica para la investigación de hechos en operaciones que involucran intangibles . . . . .	336
<b>6.4</b>	<b>Comparabilidad . . . . .</b>	<b>336</b>
<b>6.5</b>	<b>Selección del método de precios de transferencia más apropiado. . . . .</b>	<b>337</b>
6.5.1	Información general. . . . .	337
6.5.2	MPLC: método del precio de adquisición para el caso de transacciones que involucren venta de intangibles. . . . .	338
6.5.3	Métodos basados en costos para valorar las transferencias de intangibles . . . . .	340
6.5.4	Técnicas de valoración de la transferencia de intangibles (método de flujo de efectivo descontado). . . . .	340



<b>7</b>	<b>Acuerdos de contribución de costos (ACC) . . . . .</b>	<b>355</b>
7.1	Introducción . . . . .	355
7.2	Características de un ACC . . . . .	357
7.3	Participación en un ACC. . . . .	358
7.4	Valoración de las contribuciones del ACC . . . . .	359
7.5	Predicción de las utilidades esperadas . . . . .	362
7.6	<b>ACC que no cumplen la regla de plena competencia. . . . .</b>	<b>364</b>
7.6.1	Información general. . . . .	364
7.6.2	Pagos en compensación. . . . .	364
7.6.3	Haciendo caso omiso de los términos del ACC. . . . .	366
7.7	<b>Pagos por participación inicial, por retiro y por terminación del ACC. . . . .</b>	<b>366</b>
7.7.1	Información general. . . . .	366
7.7.2	Pago inicial por “participación” ( <i>buy-in</i> ) . . . . .	366
7.7.3	Pagos por “retiro” ( <i>buy-out</i> ) . . . . .	367
7.7.4	Terminación de un ACC. . . . .	368
7.8	<b>Requisitos generales del ACC. . . . .</b>	<b>368</b>
<b>8</b>	<b>Aspectos de la reestructuración empresarial en los precios de transferencia. . . . .</b>	<b>373</b>
8.1	<b>Contexto y definiciones . . . . .</b>	<b>373</b>
8.1.1	Información general. . . . .	373
8.1.2	Reestructuraciones de negocio: consideraciones relativas a los países en desarrollo . . . . .	374
8.1.3	Proceso para establecer o poner a prueba el principio de plena competencia en una reestructuración empresarial . . . . .	375
8.2	<b>Tipos de reestructuración empresarial. . . . .</b>	<b>379</b>
8.2.1	Información general. . . . .	379
8.2.2	Transferencia de funciones y riesgos derivados de reestructuraciones de negocio . . . . .	380
8.2.3	Terminación o renegociación sustancial de acuerdos existentes . . . . .	382

8.2.4	Ejemplo: Consideraciones operativas sobre los aspectos de precios de transferencia de una reestructuración empresarial . . . . .	382
<b>8.3</b>	<b>Enfoque modelo para auditar cuestiones de reestructuración empresarial. . . . .</b>	<b>385</b>
<b>9</b>	<b>Transacciones financieras intragrupo. . . . .</b>	<b>389</b>
9.1	Acuerdos de financiamiento dentro de las EMN . . . . .	389
9.2	Decisiones de financiamiento empresarial. . . . .	391
9.3	Tipos comunes de transacciones financieras intragrupo. . . . .	392
9.4	Tipos comunes de departamentos o entidades de financiamiento grupal. . . . .	395
9.5	Enfoques del impuesto a la renta de las sociedades relacionados con las decisiones de financiamiento de las EMN . . . . .	397
9.6	Generalidades de la aplicación del principio de plena competencia a las transacciones financieras . . . . .	399
9.7	El carácter de plena competencia de las transacciones financieras intragrupo. . . . .	399
9.7.1	Información general. . . . .	399
9.7.2	Características económicamente significativas de las transacciones financieras. . . . .	401
9.8	Evaluación de la capacidad crediticia de las empresas asociadas . . . . .	410
9.9	Considerando los riesgos implícitos en el instrumento financiero. . . . .	418
9.10	Métodos potenciales de precios de transferencia. . . . .	419
9.11	El uso de medidas de simplificación y puertos seguros . . . . .	419
9.12	La aplicación del principio de plena competencia a los préstamos intragrupo . . . . .	421
9.12.1	Diferentes tipos de préstamos intragrupo y características relevantes a considerar . . . . .	421
9.12.2	Determinación del carácter de plena competencia de los préstamos intragrupo . . . . .	422
9.12.3	Interacción entre préstamos y otras transacciones intragrupo . . . . .	430

<b>9.13</b>	<b>La aplicación del principio de plena competencia a las garantías financieras intragrupo . . . . .</b>	<b>433</b>
9.13.1	Diferentes tipos de garantías financieras intragrupo y características relevantes a considerar . . . . .	433
9.13.2	Determinación del carácter de plena competencia de las garantías financieras intragrupo . . . . .	435

**Parte C**

	<b>Diseño de la legislación sobre precios de transferencia y aplicación práctica de un régimen de precios de transferencia . . . . .</b>	<b>443</b>
--	--	------------

<b>10</b>	<b>Entorno jurídico general para el establecimiento y actualización de los regímenes de precios de transferencia . . . . .</b>	<b>443</b>
-----------	--	------------

<b>10.1</b>	<b>Introducción . . . . .</b>	<b>443</b>
-------------	-------------------------------	------------

10.1.1	Desarrollo histórico de las reglas de precios de transferencia . . . . .	443
10.1.2	Generalidades . . . . .	444
10.1.3	Legislación nacional sobre precios de transferencia: panorama estructural . . . . .	446
10.1.4	Consideraciones claves para el diseño de un régimen de precios de transferencia . . . . .	447
10.1.5	Empresas asociadas . . . . .	449
10.1.6	Ámbito de las operaciones cubiertas, disponibilidad/priorización de los métodos de precios de transferencia y cumplimiento . . . . .	451
10.1.7	Información insuficiente . . . . .	453
10.1.8	Carga probatoria . . . . .	455
10.1.9	Enfoques de la tributación presuntiva y el principio de plena competencia . . . . .	457
10.1.10	Requisitos de información sobre precios de transferencia . . . . .	458
10.1.11	Equilibrio entre las leyes y sus normas reglamentarias . . . . .	459

<b>10.2</b>	<b>Reglas de precios de transferencia en los regímenes fiscales nacionales . . . . .</b>	<b>460</b>
-------------	--	------------

10.2.1	Reglas nacionales . . . . .	460
10.2.2	Reglas de puerto seguro . . . . .	462

10.2.3	Cuestiones prácticas de las reglas de puerto seguro . .	466
10.2.4	Ajustes a la baja. . . . .	467
10.2.5	Acuerdo anticipado de precios de transferencia (APA)	468
10.2.6	Interacción entre las disposiciones sobre precios de transferencia y las normas tributarias nacionales . . .	470
<b>10.3</b>	<b>Manteniendo los regímenes de precios de transferencia actualizados. . . . .</b>	<b>471</b>
10.3.1	Recopilación de información . . . . .	471
10.3.2	Ejemplos de medidas para actualizar los regímenes de precios de transferencia . . . . .	475
<b>11</b>	<b>Desarrollo de capacidades en países en desarrollo . . . .</b>	<b>477</b>
<b>11.1</b>	<b>Introducción . . . . .</b>	<b>477</b>
<b>11.2</b>	<b>Relación entre política y administración tributarias . . . . .</b>	<b>478</b>
<b>11.3</b>	<b>Evaluación de las capacidades actuales y las brechas a subsanan. . . . .</b>	<b>479</b>
<b>11.4</b>	<b>Desarrollo de la misión, visión y cultura de la unidad de precios de transferencia. . . . .</b>	<b>481</b>
11.4.1	Objetivos . . . . .	481
11.4.2	Orientación al cliente / contribuyente . . . . .	482
11.4.3	Implementación: Un enfoque de aplicación basado en riesgo. . . . .	485
<b>11.5</b>	<b>Estructura organizativa de la unidad de precios de transferencia . . . . .</b>	<b>487</b>
11.5.1	Introducción . . . . .	487
11.5.2	Estableciendo capacidades de precios de transferencia: posibles estructuras. . . . .	489
<b>11.6</b>	<b>Desarrollo de las capacidades del equipo . . . . .</b>	<b>493</b>
11.6.1	Problemas generales de gestión de recursos humanos	493
11.6.2	Conjunto de competencias o habilidades que necesita la unidad: Formando el mejor equipo . . . . .	496
11.6.3	Capacitación . . . . .	501
11.6.4	Materiales de investigación / bases de datos . . . . .	503
11.6.5	Estrategias de información . . . . .	504
<b>11.7</b>	<b>Procesos de negocio efectivos y eficientes. . . . .</b>	<b>505</b>

<b>11.8</b>	<b>Aplicación de las consideraciones anteriores en la implementación</b> .....	<b>506</b>
<b>11.9</b>	<b>Evaluación de la eficacia y mejora continua</b> .....	<b>508</b>
<b>11.10</b>	<b>Construcción de capacidades en materia de precios de transferencia. Ejemplos de varios países</b> .....	<b>509</b>
<b>12</b>	<b>Documentación</b> .....	<b>513</b>
<b>12.1</b>	<b>Introducción</b> .....	<b>513</b>
<b>12.2</b>	<b>Directrices internacionales sobre documentación de precios de transferencia</b> .....	<b>514</b>
12.2.1	Estándar de documentación de precios de transferencia de la OCDE/G20 .....	514
12.2.2	Implementación de estándares de documentación global en países en desarrollo .....	523
<b>12.3</b>	<b>Experiencias de EMN con directrices internacionales sobre documentación</b> .....	<b>526</b>
<b>12.4</b>	<b>Orientación práctica sobre reglas y procedimientos de documentación</b> .....	<b>527</b>
12.4.1	Carga probatoria .....	527
12.4.2	Plazo para presentar la documentación de precios de transferencia .....	528
12.4.3	Sanciones .....	530
12.4.4	Consideraciones especiales para pequeñas y medianas empresas .....	532
12.4.5	Idioma para presentar la documentación de precios de transferencia .....	533
<b>13</b>	<b>Evaluación de riesgos</b> .....	<b>535</b>
<b>13.1</b>	<b>Introducción</b> .....	<b>535</b>
<b>13.2</b>	<b>Selección de contribuyentes para fiscalización de precios de transferencia: evaluación de riesgos</b> .....	<b>536</b>
13.2.1	Principios generales de la evaluación de riesgos .....	536
13.2.2	Categorías e identificación de riesgos .....	538
13.2.3	Posibles enfoques en las evaluaciones de riesgos .....	542

13.2.4	Fuentes de información para la evaluación de riesgos	545
13.2.5	Factores de riesgo	546
13.2.6	El proceso de evaluación de riesgos	547
13.2.7	Herramientas de evaluación de riesgos	548
13.2.8	Conclusiones de la evaluación de riesgos	549
<b>14</b>	<b>Auditorías a precios de transferencia</b>	<b>551</b>
<b>14.1</b>	<b>Planificación de un análisis de precios de transferencia</b>	<b>551</b>
14.1.1	Generalidades	551
14.1.2	Composición del equipo de analistas	551
14.1.3	Supervisión del análisis	553
14.1.4	Problemas para el análisis/plan de examen	554
14.1.5	Calendario de auditorías	554
14.1.6	Régimen de prescripción de las obligaciones previstas en la legislación nacional	554
14.1.7	Autorizaciones y aprobaciones	555
<b>14.2</b>	<b>Examen preliminar</b>	<b>555</b>
14.2.1	Análisis documental	555
14.2.2	Comprensión del negocio del contribuyente	556
14.2.3	Conocimiento de la industria en la que opera el contribuyente	558
14.2.4	Autorización	558
<b>14.3</b>	<b>Procedimiento de auditoría</b>	<b>559</b>
14.3.1	Enfoque de auditoría	559
14.3.2	Notificación al contribuyente	559
14.3.3	Recopilación de información	560
14.3.4	Fuentes de información	562
14.3.5	Idioma	563
14.3.6	Tipos de información que se recopilará	564
14.3.7	Puntos para el análisis en la etapa inicial	564
14.3.8	Solicitud de información / Información complementaria	566
14.3.9	Solicitud de entrevistas	568
14.3.10	Solicitud para visitar instalaciones	569

14.3.11	Comparables secretos . . . . .	569
14.3.12	Cuadro comparativo . . . . .	570
<b>14.4</b>	<b>Delimitación de temas: desarrollo de la posición de la autoridad tributaria. . . . .</b>	<b>571</b>
14.4.1	Perfeccionamiento de la comprensión del negocio del contribuyente . . . . .	571
14.4.2	Perfeccionamiento de la comprensión de la industrial del contribuyente . . . . .	571
14.4.3	Perfeccionamiento del análisis funcional. . . . .	571
14.4.4	Elección del método de precios de transferencia. . . . .	572
14.4.5	Informe interino de los analistas o documento de posición preliminar . . . . .	572
14.4.6	Anteproyecto de ajustes propuestos . . . . .	572
14.4.7	Notificación formal al contribuyente sobre el ajuste propuesto. . . . .	573
14.4.8	Emisión de ajuste o corrección. . . . .	573
14.4.9	Oportunidades de llegar a un acuerdo . . . . .	573
<b>14.5</b>	<b>Cierre del caso. . . . .</b>	<b>574</b>
<b>14.6</b>	<b>Auditorías fiscales y resolución de disputas. . . . .</b>	<b>576</b>
<b>15</b>	<b>Prevención y resolución de controversias . . . . .</b>	<b>577</b>
<b>15.1</b>	<b>Introducción . . . . .</b>	<b>577</b>
<b>15.2</b>	<b>Consideraciones especiales para países en desarrollo . . . . .</b>	<b>578</b>
<b>15.3</b>	<b>Procedimientos para prevenir controversias. . . . .</b>	<b>579</b>
15.3.1	Legislación y directrices . . . . .	579
15.3.2	Formalización de procesos y prácticas . . . . .	581
15.3.3	Acuerdos de auditoría . . . . .	584
15.3.4	Acuerdos o arreglos anticipados de precios de transferencia . . . . .	585
15.3.5	Desarrollo y operación de un programa de APA. . . . .	587
15.3.6	Auditorías conjuntas . . . . .	590
<b>15.4</b>	<b>Procedimientos de resolución de controversias nacionales. . . . .</b>	<b>590</b>
15.4.1	Apelaciones administrativas. . . . .	590
15.4.2	Mediación o conciliación . . . . .	591
15.4.3	Sistema judicial. . . . .	592

<b>15.5</b>	<b>Procedimientos de resolución de controversias:</b>	
	<b>Disposiciones del tratado tributario . . . . .</b>	<b>592</b>
15.5.1	División de la jurisdicción tributaria . . . . .	592
15.5.2	Procedimiento de acuerdo mutuo . . . . .	593
15.5.3	Consideraciones operativas para los MAP . . . . .	595
15.5.4	MAP bajo la iniciativa del marco inclusivo . . . . .	598
15.5.5	Arbitraje. . . . .	599
15.5.6	Procedimientos de resolución de controversias no vinculantes . . . . .	602
<b>15.6</b>	<b>Enfoques multilaterales. . . . .</b>	<b>603</b>
<b>15.7</b>	<b>Coordinación de los procedimientos de resolución de controversias nacionales y transfronterizas. . . . .</b>	<b>604</b>

**Parte D**

	<b>Prácticas nacionales . . . . .</b>	<b>607</b>
	Preámbulo del Subcomité sobre el Artículo 9 (Empresas asociadas): Precios de transferencia. . . . .	607
<b>1</b>	<b>Brasil—Prácticas nacionales . . . . .</b>	<b>609</b>
1.1	Introducción: explicación general . . . . .	609
1.2	Método de precio de reventa con márgenes fijos . . . . .	610
	Explicación de la metodología . . . . .	610
	Márgenes fijos para el método de precio de reventa (MPR). . .	615
1.3	Método de costo adicionado con márgenes fijos . . . . .	617
	Márgenes fijos para el método de costo adicionado . . . . .	619
1.4	Diferencias entre la aplicación de los métodos en las operaciones de importación y exportación . . . . .	620



1.5	Importaciones.....	621
1.6	Exportaciones.....	622
1.7	Fortalezas y debilidades de los métodos brasileños con márgenes de utilidad predeterminados.....	622
1.8	Otras explicaciones de la metodología brasileña de precios de transferencia.....	623
1.9	Comentarios para países que están considerando la adopción de márgenes fijos.....	626
2	China—Prácticas nacionales.....	629
2.1	Introducción.....	629
2.2	Primera parte: adelantos recientes en la práctica de precios de transferencia en China.....	632
2.3	Legislación nacional y orientación práctica.....	633
2.4	Sistema de aprobación centralizado para garantizar la coherencia y la estandarización.....	634
2.5	Supervisión de las utilidades de las EMN en China.....	635
2.6	Intensificación de los esfuerzos de auditoría.....	636
2.7	Programa APA y proceso MAP.....	637
2.8	Ampliación de las fuentes de información para el análisis de comparabilidad.....	637
2.9	Mejorar la comunicación y la cooperación internacional ..	637
2.10	Creación de un equipo profesional de precios de transferencia.....	638
2.11	Segunda parte: régimen de precios de transferencia en China.....	639
2.12	Presentación de la parte vinculada.....	640
2.13	Relaciones con partes vinculadas.....	640
2.14	Requisitos de documentación contemporánea de precios de transferencia.....	641

2.15	Auditorías de precios de transferencia .....	642
2.16	Métodos de precios de transferencia .....	643
2.17	Programa de APA .....	644
2.18	Proceso de MAP .....	645
2.19	Tercera parte: desafíos para China y otros países en desarrollo .....	646
2.20	Grandes desafíos .....	646
	Principio de plena competencia .....	646
	Falta de comparables confiables .....	648
	Ventajas específicas de localización .....	649
2.21	Intangibles .....	653
2.22	Problemas prácticos y soluciones .....	654
2.23	Métodos alternativos al método tradicional de margen neto transaccional .....	658
2.24	Otras experiencias y recomendaciones .....	659
2.25	Conclusión .....	660
3	<b>India—Prácticas nacionales .....</b>	<b>661</b>
3.1	Introducción .....	661
3.2	Regulaciones de precios de transferencia en la India .....	662
3.4	Problemas relacionados con los riesgos .....	663
3.5	Rango de plena competencia .....	664
3.6	Ajuste de comparabilidad .....	665
3.7	Ajuste secundario .....	665
3.8	Ahorros por localización .....	666
3.9	Problemas relacionados con la base de costos según el MMNT .....	667
3.10	Generalidades sobre intangibles .....	669

3.11	<b>Intangibles generados a través de actividades de I + D . . . .</b>	<b>671</b>
3.12	<b>Intangibles de mercadeo . . . . .</b>	<b>672</b>
3.13	<b>Servicios intragrupo . . . . .</b>	<b>677</b>
3.14	<b>Transacciones financieras . . . . .</b>	<b>680</b>
3.15	<b>Resolución de controversias . . . . .</b>	<b>681</b>
3.16	<b>Acuerdos anticipados de precios (APA) . . . . .</b>	<b>683</b>
3.17	<b>Puertos seguros. . . . .</b>	<b>684</b>
3.18	<b>Informes finales de erosión de base y transferencias de utilidades (BEPS) sobre las Acciones 8 a 10 y 13 . . . . .</b>	<b>685</b>
4	<b>México—Prácticas nacionales . . . . .</b>	<b>687</b>
4.1	<b>Introducción . . . . .</b>	<b>687</b>
4.2	<b>Definición de parte relacionada . . . . .</b>	<b>688</b>
4.3	<b>Definición de parte considerada relacionada. . . . .</b>	<b>688</b>
4.4	<b>Requisitos específicos de documentación . . . . .</b>	<b>688</b>
4.5	<b>Comparabilidad . . . . .</b>	<b>692</b>
4.6	<b>Procedimiento de auditoría . . . . .</b>	<b>694</b>
4.7	<b>Procedimientos de acuerdos anticipados de precios (APA). . . . .</b>	<b>697</b>
4.8	<b>Empresas de maquila exportadoras. . . . .</b>	<b>697</b>
4.9	<b>Disposiciones actuales sobre maquila. . . . .</b>	<b>698</b>
4.10	<b>Procedimiento de autoridad competente . . . . .</b>	<b>700</b>
4.11	<b>Implementación efectiva del estándar de plena competencia . . . . .</b>	<b>700</b>
4.12	<b>Avances recientes . . . . .</b>	<b>703</b>

<b>5</b>	<b>Sudáfrica—Prácticas nacionales.</b> . . . . .	<b>705</b>
5.1	Introducción . . . . .	705
5.2	Panorama de precios de transferencia en Sudáfrica. . . . .	705
5.3	Adelantos Recientes . . . . .	706
5.4	Marco legislativo y administrativo . . . . .	707
5.5	Ajustes de fin de año. . . . .	713
5.6	Comparabilidad . . . . .	714
5.7	Intangibles. . . . .	715
5.8	Servicios Intragruppo . . . . .	716
5.9	Resolución de disputas. . . . .	717
5.10	Intercambio de información. . . . .	717
5.11	Procedimiento de acuerdo mutuo (MAP). . . . .	719
5.12	Acuerdos anticipados de precios (APA). . . . .	720
5.13	Conclusión . . . . .	721
<b>6</b>	<b>Kenia—Prácticas Nacionales.</b> . . . . .	<b>723</b>
6.1	Introducción . . . . .	723
6.2	Legislación sobre precios de transferencia . . . . .	723
6.3	Avances en materia de precios de transferencia. . . . .	724
6.4	Adopción de los Resultados del Proyecto BEPS del G20/OCDE. . . . .	725
6.5	Otros Desarrollos y Propuestas . . . . .	727
6.6	Administración tributaria para el desarrollo de la capacidad en precios de transferencia. . . . .	727
6.7	Compromisos internacionales . . . . .	728
6.8	Conclusión. . . . .	728



## Glosario

<b>Término</b>	<b>Definición en el Manual de Naciones Unidas</b>
<b>Acuerdo anticipado de precios de transferencia (APA)</b>	Acuerdo con respecto a ciertas operaciones específicas que determina de antemano los criterios apropiados para determinar los precios de transferencia. El acuerdo puede ser realizado por el contribuyente de manera unilateral con la administración tributaria o puede ser un acuerdo bilateral o multilateral que involucre a las administraciones tributarias de otros países.
<b>Acuerdo de contribución de costos (ACC)</b>	Término utilizado en los Estados Unidos para describir un acuerdo de contribución de costos entre empresas, para compartir los costos y riesgos de desarrollar activos intangibles. El arreglo normalmente establece contribuciones de los participantes y define su participación en los resultados de los activos resultantes del acuerdo.
<b>Acuerdo de reparto de costos (ARC)</b>	Acuerdo entre empresas para compartir los costos y riesgos de desarrollar, producir u obtener activos, servicios o derechos. El acuerdo establece las responsabilidades y riesgos de los participantes y la naturaleza y alcance del interés de cada participante en los activos, servicios o derechos resultantes del acuerdo.
<b>Ahorro por ubicación</b>	Ahorro de costos o beneficios (como una producción más barata o menores costos de servicio), resultantes de la ubicación de manufacturas u otra operación en una jurisdicción de bajo costo.
<b>Ajuste compensatorio</b>	Un ajuste compensatorio lo realiza un contribuyente que declara un precio de transferencia en condiciones de plena competencia para una transacción controlada, aunque este precio difiera del monto realmente cobrado entre las empresas asociadas. Este ajuste se haría antes de que se presente la declaración de impuestos.
<b>Ajuste correlativo</b>	Véase ajuste correspondiente.

**Ajuste correspondiente** Ajuste realizado a las ganancias de una empresa vinculada por la autoridad fiscal en una segunda jurisdicción, correspondiente a un ajuste primario realizado por la autoridad tributaria en la primera jurisdicción, de manera que la asignación de utilidades del grupo por las dos jurisdicciones sea consistente.

**Ajuste de comparabilidad** Ajustes realizados para mejorar la precisión y fiabilidad de los comparables para garantizar que los resultados financieros de los comparables se expresen sobre la misma base que los de la parte analizada.

**Ajuste de precios de transferencia** Ajuste realizado por las autoridades fiscales a las utilidades de una empresa después de determinar que el precio de transferencia de una transacción con una parte relacionada no se ajusta al principio de plena competencia.

**Ajuste primario** Ajuste realizado por una administración tributaria a las rentas gravables de la empresa como resultado de la aplicación del principio de plena competencia a las operaciones que involucran a una empresa asociada en otra jurisdicción fiscal.

**Ajuste secundario** Ajuste que surge de la imposición en una transacción secundaria. Una transacción secundaria es una transacción implícita que puede declararse en algunos países después de realizar un ajuste primario, con el fin de establecer la real asignación de ganancias, consistentes con el ajuste primario. Las transacciones secundarias pueden tomar la forma de dividendos, contribuciones de capital o préstamos implícitos.

**Ajustes** Véase ajuste de precios de transferencia.

**Análisis comparativo** El análisis comparativo en precios de transferencia se refiere al proceso de comparar las condiciones de la transacción con la parte relacionada, denominada transacción vinculada, con las condiciones que se aplican a operaciones similares realizadas por partes independientes no relacionadas en circunstancias similares, denominadas operaciones no relacionadas. Generalmente, el análisis comparativo implica una búsqueda en bases de datos de información de la empresa para extraer operaciones relevantes no controladas para comparación y análisis.

**Análisis de comparabilidad** Análisis realizado para comparar la operación controlada con las condiciones que prevalecen en las operaciones en plena competencia entre entidades independientes. Esto implica una comprensión de las características económicamente significativas de la transacción controlada y una comparación de las condiciones de la transacción controlada con las de las operaciones comparables.

**Análisis de contribución** Cuando se utiliza un análisis de contribución bajo el método de división de utilidades, la utilidad relevante de las operaciones se divide entre las empresas asociadas con base en el valor relativo de sus contribuciones, por ejemplo, sus funciones desempeñadas, activos utilizados y riesgos asumidos.

**Análisis funcional** Análisis que involucra la identificación de funciones realizadas, activos empleados y riesgos asumidos con respecto a las operaciones internacionales controladas de una empresa. El análisis funcional busca identificar y comparar las actividades económicamente significativas y las responsabilidades asumidas por las empresas independientes y asociadas.

**Análisis residual** Cuando se utiliza un análisis residual según el método de división de utilidades, las utilidades relevantes en relación con las operaciones se asignan entre las empresas asociadas según un enfoque de dos pasos. En el primer paso, se determina una utilidad “de rutina” en condiciones de plena competencia para la o las contribuciones “rutinarias” de cada empresa, por ejemplo, mediante la aplicación de un método unilateral utilizando información de operaciones no controladas. En el segundo paso, la ganancia residual que queda después de deducir esos rendimientos “rutinarios” se divide entre las empresas, generalmente en función de sus correspondientes contribuciones.

**Apoyo implícito** En la medida en que un prestatario que sea miembro de una de las empresas multinacionales se benefician de una calificación crediticia mejorada únicamente sobre la base de apoyo implícito de la empresa multinacional, sin garantía explícita, no se requeriría ningún pago por ese beneficio.

**Archivo del país** Según el código de conducta de la Unión Europea sobre documentación de precios de transferencia, se recomienda a los contribuyentes que conserven la documentación incluyendo un archivo específico del país. Este debe contener: una descripción de



la estrategia comercial del contribuyente; detalles de operaciones controladas específicas del país; un análisis de comparabilidad; selección y aplicación de un método de precios de transferencia; y comparables internos y externos, etc.

**Asociación pasiva** Las utilidades para los miembros de una EMN pueden surgir como resultado de la pertenencia de una entidad asociada a la EMN. Tales utilidades son atribuibles a la asociación pasiva de la entidad con la EMN y normalmente no son un servicio cargable para las entidades miembros de la EMN. Por ejemplo, empresas independientes que realizan operaciones con una empresa que es miembro de un grupo EMN pueden estar dispuestas a proporcionarle bienes o servicios a precios inferiores a los precios cargados a compradores independientes.

**Búsqueda de comparables** Una búsqueda de comparables implica la identificación de operaciones o empresas potencialmente comparables. Estos pueden ser comparables internos, es decir, operaciones entre la parte analizada y partes independientes, o comparables externos, es decir, operaciones entre dos entidades independientes que no son parte de la transacción controlada. La búsqueda de comparables externos implica la consideración de los factores de comparabilidad; desarrollo de criterios de detección; identificación y selección inicial; y selección secundaria, verificación y filtrado de operaciones comparables.

**Cadena de valor** El proceso o las actividades mediante las cuales una empresa agrega valor a bienes o servicios, incluida la producción, la comercialización y la prestación de servicio postventa.

**Centro de coordinación** Una empresa cuyo único propósito es coordinar las actividades de empresas asociadas, realizar investigaciones o realizar actividades de apoyo a esas empresas.

**Centro de servicios intragrupo** Un departamento especial dentro de una empresa matriz o titular regional de acciones, o cualquier otra empresa asociada dentro de un grupo multinacional como una empresa de servicios grupales, prestando servicios a empresas asociadas.

**Clave de reparto** Una clave de reparto se utiliza para asignar los costos de un proveedor de servicios entre otras entidades relacionadas con el fin de calcular el precio de plena competencia según el método del costo adicionado usando un enfoque de cargo indirecto. La

clave de reparto puede ser una cantidad como la facturación, el número de empleados, las horas laborables o la capacidad instalada.

**Comparables internos** Operaciones entre una de las partes de una transacción controlada (contribuyente o empresa asociada) y una parte independiente.

**Comparables secretos** Se refiere generalmente al uso de información o datos sobre un contribuyente por parte de las autoridades fiscales para formar la base del escrutinio de precios de transferencia de otro contribuyente, que a menudo no se le da acceso a esa información, porque por ejemplo puede revelar información sobre las operaciones de un competidor.

**Compensación intencional** Una utilidad proporcionada por una empresa asociada a otra que está deliberadamente balanceada hasta cierto punto por diferentes utilidades a cambio recibidas de esa empresa.

**Control** Para efectos del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas, el control se define como una situación en la que una empresa participa directa o indirectamente en la gestión, el capital o el control de otra; o cuando las mismas personas participen directa o indirectamente en la administración, capital o control de ambas empresas.

**DAMMPE** El análisis de operaciones que involucran el uso o transferencia de activos intangibles entre empresas relacionadas requiere la identificación de contribuciones específicas realizadas con respecto a DAMMPE (desarrollo o adquisición, mejora, mantenimiento, protección y explotación) de los intangibles involucrados. Algunas o todas las operaciones pueden reflejar contribuciones importantes al valor que deben ser debidamente remuneradas.

**Datos comparables** Estos pueden ser comparables internos, es decir, operaciones entre la parte analizada y partes independientes, o comparables externos, es decir, operaciones entre dos entidades independientes que no son parte de la transacción controlada.

**Datos multianuales** Datos sobre operaciones controladas y comparables que abarcan varios años.

**Delineación** En el proceso de realizar un análisis de precios de transferencia, el primer paso siempre implica la delimitación precisa de la transacción, incluido el conocimiento de la industria y el contexto del mercado en el que tiene lugar la transacción.

**Directrices de precios de transferencia de la OCDE** Directrices de precios de transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias, OCDE, 1995. Las Directrices de la OCDE se modifican y actualizan periódicamente.

**Documentación contemporánea** Documentación de precios de transferencia preparada en el momento en que se realizan las operaciones relevantes.

**Efecto retroactivo** En determinadas circunstancias, un acuerdo anticipado de precios (*Advance Pricing Arrangement*, APA por sus siglas en inglés) con respecto a ejercicios fiscales futuros puede ser utilizado con efectos retroactivos como un método de precios de transferencia apropiado para años fiscales previos abiertos, considerando todos los hechos y circunstancias.

**Empresa multinacional (EMN)** Una EMN es una empresa con operaciones comerciales integradas en más de un país, generalmente operando de manera transfronteriza a través de subsidiarias constituidas localmente, establecimientos permanentes u otros tipos de estructuras legales como empresas asociadas.

**Empresas asociadas** Las empresas asociadas son empresas bajo control común. Este será generalmente el caso cuando las mismas personas participen directa o indirectamente en la administración, el control o el capital de ambas empresas.

**Establecimientos permanentes (EP)** Establecimiento permanente se refiere al concepto contenido en los tratados fiscales bilaterales que establece si una empresa tiene una “presencia” en una jurisdicción y, por lo tanto, sería sujeto al impuesto sobre sociedades atribuible al EP.

**Factores de comparabilidad** Factores tomados en cuenta para determinar el nivel de comparabilidad de las operaciones controladas y comparables. Estos son atributos de las operaciones o partes que podrían afectar materialmente los precios o las utilidades, incluyendo: las características de la propiedad o los servicios; análisis funcional; términos contractuales; circunstancias económicas; y estrategias comerciales que se persiguen.

**Gastos de oficinas centrales** Gastos de la oficina central de una persona jurídica, algunos de los cuales pueden relacionarse con una sucursal en el extranjero de la misma entidad legal.

**Grupo Internacional de Trabajo Conjunto sobre Inteligencia Compartida y Colaboración** El Grupo Internacional de Trabajo Conjunto sobre Inteligencia Compartida y Colaboración (JITSIC, por sus siglas en inglés) cuenta con 42 países miembros y proporciona un medio para que las administraciones tributarias intercambien información y participen en el trabajo colaborativo de casos, dentro del marco de convenios bilaterales y multilaterales, así como en los acuerdos de intercambio de información tributaria. La membresía está abierta a todos los países miembros del Foro de Administración Tributaria (FTA) de la OCDE.

**Indicador de nivel de utilidad (INU)** Una medida de la rentabilidad de una empresa que es utilizada para contrastar comparables con la parte analizada. Un INU puede expresar rentabilidad en relación con (i) ventas, (ii) costos o gastos, o (iii) activos.

**Intangible de mercadeo** Intangibles relacionados con actividades de comercialización, que apoyan en la explotación comercial de un producto o servicio, o con un valor promocional importante para un producto o servicio.

**Intangible industrial** Los intangibles industriales son intangibles distintos de intangibles de mercadeo. Ejemplos de intangibles industriales son las patentes o derechos de autor.

**Intangibles de difícil valoración** Los intangibles de difícil valoración son activos intangibles o derechos sobre intangibles para los cuales no existen comparables confiables al momento de su transferencia entre empresas asociadas, y no existe una proyección confiable de flujos de efectivo futuros o ingresos que se espera obtener del intangible transferido en la fecha de transferencia; o cuando los supuestos utilizados en la valoración del intangible son muy inciertos.

**Intangibles** Los intangibles son bienes que no tienen existencia física pero cuyo valor depende de los derechos legales del propietario. Ejemplos de intangibles son la propiedad intelectual como patentes, derechos de autor y marcas registradas.

- Media** Cuando un precio de transferencia se encuentra fuera del rango de plena competencia, las reglas de precios de transferencia de algunos países requieren que el precio se ajuste al valor medio (generalmente la mediana) del rango.
- Mediana** El valor de la mediana es el valor en el punto medio del rango de plena competencia. Las reglas de precios de transferencia a veces establecen que un precio de transferencia que está fuera del rango de plena competencia debe ajustarse al valor de la mediana del rango.
- Método básico de retorno de mercado** El método básico de retorno de mercado en condiciones de plena competencia asigna una tasa de rentabilidad estimada en condiciones de plena competencia a la venta, concesión de licencias o transferencia de propiedad intangible. El método fue propuesto en un “White Paper” en los Estados Unidos en 1988, pero no ha sido adoptado en la legislación de precios de transferencia de los Estados Unidos. Sin embargo, algunos aspectos del método están presentes en el método de utilidades comparables. El método se centra en los rendimientos obtenidos sobre los activos o costos utilizados en el desempeño de cada función por una parte relacionada, y examina el rendimiento de entidades no controladas que realizan las mismas funciones en condiciones de plena competencia.
- Método de cargo directo** Un método para cobrar directamente a cada destinatario de servicios intragrupo sobre una base claramente identificada, sin involucrar reparto de costos entre destinatarios en función de una clave de reparto.
- Método de cargo indirecto** Un método según el cual las tarifas de los servicios intragrupo se calculan sobre la base de la distribución de los costos utilizando una clave de asignación, con un margen de utilidad adecuado.
- Método de división de la utilidad** El método de división de la utilidad busca eliminar el efecto sobre las utilidades en condiciones que no están en plena competencia realizadas o impuestas en operaciones controladas, determinando la división de utilidades que las empresas independientes habrían esperado obtener de participar en las operaciones.

**Método de precios de transferencia** Un método de precios de transferencia es una metodología en la que se aplica el principio de plena competencia para determinar el precio de plena competencia de una transacción. Ejemplos de métodos de precios de transferencia son el método de precio libre comparable, el método de precio de reventa, el método del costo adicionado, el método de margen neto transaccional y método de división de utilidades. También se utilizan otros métodos apropiados en algunas jurisdicciones.

**Método de utilidades comparables** Según las regulaciones de precios de transferencia de los Estados Unidos, el método de utilidades comparables es un método para determinar una contraprestación de plena competencia para las transferencias de bienes intangibles. Si el ingreso operativo reportado de la parte sometida a examen no se encuentra dentro de un cierto rango, se realizará un ajuste. El método consiste en comparar la utilidad de operación que resulta de la contraprestación efectivamente cargada en una transferencia controlada con la utilidad de operación de contribuyentes no vinculados similares.

**Método del costo adicionado** El método del costo adicionado evalúa la naturaleza de plena competencia de un cargo intercompañía por bienes tangibles o servicios por referencia al margen de utilidad bruto sobre los costos incurridos por el proveedor de la propiedad o servicios. Compara el margen de ganancia bruta obtenido por la parte sometida a análisis con los márgenes de utilidad bruta obtenidos por empresas comparables.

**Método del margen neto transaccional (MMNT)** El método de margen neto transaccional examina el margen de utilidad neto en relación con un margen base (por ejemplo, costos, ventas, activos) que un contribuyente obtiene de una transacción controlada. Esto se compara con los márgenes de utilidad neto obtenido en operaciones no controladas comparables.

**Método del precio de reventa (MPR)** El método del precio de reventa analiza el precio de un producto que una empresa de ventas relacionada carga a un cliente no vinculado, es decir, el precio de reventa. Lo anterior con el fin de determinar un margen bruto de mercado que la empresa de ventas retiene para cubrir sus ventas, gastos generales y administrativos y aun así obtener una ganancia adecuada. El resto del precio del producto se considera el precio de plena competencia para las operaciones entre la empresa de ventas y una parte vinculada.

**Método del precio libre comparable (MPLC)** Método de precios de transferencia que compara el precio de un bien o de servicios transferidos en la transacción controlada, con el precio cobrado en operaciones comparables de bienes o servicios similares en circunstancias similares.

**MMNT** Método de margen neto transaccional.

**No reconocimiento o Recaracterización** Se refiere a una situación en la que la administración tributaria no acepta la caracterización de una transacción por parte del contribuyente y, por lo tanto, la ignora. En general, el no reconocimiento o sustitución de operaciones por parte de la administración tributaria no debe tomarse a la ligera, ya que esto generaría una incertidumbre significativa para el contribuyente y para la administración tributaria. También puede dar lugar a una doble tributación debido a las opiniones divergentes de los países sobre cómo se estructuran las operaciones sustitutas.

**Operación comparable no controlada** Una transacción entre empresas independientes que es similar a la transacción controlada y tiene lugar en circunstancias similares.

**Operación controlada** Operaciones entre empresas asociadas para la transferencia de bienes o servicios. El término también puede usarse para indicar una transacción entre empresas relacionadas que es objeto de un análisis de precios de transferencia.

**Operación no controlada** Una transacción entre empresas independientes y no relacionadas.

**Parte analizada** La parte analizada es la parte en relación con la cual un indicador financiero (por ejemplo, margen sobre costos, margen bruto o utilidad neto) es probado cuando se usa el método de costo adicionado, el método de precio de reventa o el método de margen neto transaccional.

**Partes afiliadas** Las partes afiliadas son entidades relacionadas por un interés común normalmente definido en términos de un cierto nivel de participación u otro criterio.

**Partes relacionadas** Las partes relacionadas son entidades de administración común, control o participación de capital, o donde una entidad controla a la otra entidad.

**Pequeñas y medianas empresas (PYMES)** Las PYMES pueden definirse en la legislación general sobre impuestos o precios de transferencia de un país como empresas que están por debajo de un determinado umbral de activos, volumen de negocios, números de empleados, etc. Una PYME que opera en dos o más países puede necesitar cumplir con la legislación de precios de transferencia, pero algunos países han introducido reglas de precios de transferencia simplificadas para las PYMES, tales como requisitos de documentación simplificados.

**Personas relacionadas** En el contexto de los precios de transferencia, las personas relacionadas son empresas asociadas a las que pueden aplicarse las leyes y regulaciones de precios de transferencia. Las personas relacionadas se definen en términos del control de una persona sobre la otra o dos personas bajo el control de otra persona.

**Plantilla organizada** Una empresa puede reunir un grupo de empleados excepcionalmente calificados o con experiencia y esto podría afectar el precio de plena competencia por los servicios prestados o la eficiencia con la que la empresa proporciona los bienes o servicios. Por lo general, esto debe tenerse en cuenta en el análisis de comparabilidad. También puede ser necesario tener en cuenta la existencia de una plantilla bien organizada al fijar los precios de las reestructuraciones de negocios u operaciones similares.

**Precios de transferencia** Término general para la determinación de precios en operaciones intragrupo transfronterizas de bienes, intangibles o servicios.

**Principio de plena competencia** Estándar internacional que compara el precio de transferencia cargado entre entidades relacionadas con el precio de operaciones similares realizadas entre entidades independientes en condiciones de plena competencia. Se puede realizar un ajuste en la medida en que las ganancias de una parte relacionada difieran de las que se acordarían entre entidades independientes en circunstancias similares.

**Procedimiento de acuerdo mutuo (MAP)** Procedimiento mediante el cual las autoridades competentes de los estados contratantes se consultan con el objetivo de resolver controversias sobre la aplicación de convenios de doble tributación. Este procedimiento puede utilizarse para eliminar la doble tributación que surja de una disputa sobre precios de transferencia.



**Procedimiento de autoridad competente** En virtud de un tratado de doble tributación u otro acuerdo, los estados contratantes pueden designar cada uno, a una autoridad competente que esté facultada para resolver las controversias que surjan de la interpretación o aplicación del convenio. Este procedimiento de acuerdo mutuo está previsto en el tratado o en otro acuerdo, tal como la Convención de Arbitraje de la Unión Europea.

**Prueba de beneficio** Al considerar la rentabilidad en condiciones de plena competencia por los servicios intragrupo, debe tenerse en cuenta el beneficio para el destinatario de los servicios, si lo hubiera. Si el destinatario de los servicios no recibe ningún beneficio, esto indicaría que no debe pagarse ninguna remuneración por los servicios.

**Puerto seguro** Disposición en las leyes, reglamentos o directrices fiscales que establece que se aceptarán las operaciones que se encuentren dentro de un cierto rango por las autoridades fiscales sin un análisis adicional.

**Rango de plena competencia** Rango de valores a partir de los cuales se puede seleccionar un precio de plena competencia, al que se llega mediante la aplicación de un método apropiado de precios de transferencia.

**Rango intercuartil** Se utiliza en las reglas de precios de transferencia de algunos países para describir los valores entre el percentil 25 y 75 del rango de resultados de plena competencia derivados de la aplicación de un método de precios de transferencia. En algunas jurisdicciones este rango se puede utilizar como de plena competencia.

**Razón de Berry** Relación entre los ingresos brutos y los costos operativos, que a veces se utiliza para establecer el precio de plena competencia utilizando el método del margen neto transaccional.

**Reestructuración de negocios** Redistribución transfronteriza de funciones, activos y riesgos hecha por una empresa multinacional.

**Regla de los bienes primarios** Ver “sexto método”.

**Regla del mejor método** Regla que requiere que el contribuyente utilice el método de precios de transferencia que resulte en la medida más confiable del precio de plena competencia para las circunstancias.

La regla no da prioridad a los mismos métodos de precios de transferencia en todas las circunstancias.

**Repartición formularia** Según la repartición formularia, una fórmula es utilizada para distribuir los ingresos netos del grupo entre las distintas entidades y sucursales del grupo. La fórmula normalmente utiliza factores tales como la propiedad, la nómina, la facturación, el capital invertido o los costos de fabricación.

**Reporte local** El informe final de Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS por sus siglas en inglés) sobre la Acción 13 (2015) sobre la documentación de precios de transferencia incluía un requisito de informes, para que los grupos con un volumen de negocios superior a un umbral especificado deban preparar un reporte local que contenga detalles de las operaciones con partes relacionadas del contribuyente local incluyendo una descripción de las operaciones, un análisis de comparabilidad y la selección y aplicación de métodos de precios de transferencia.

**Reporte maestro** El informe final de BEPS sobre la Acción 13 (2015) sobre la documentación de precios de transferencia incluía un requisito de presentación de informes para grupos con facturación por encima de un umbral especificado para preparar un reporte maestro en donde se proporcione información general sobre el grupo del cual el contribuyente es miembro, incluyendo una descripción del grupo y su estructura organizativa, descripción de su negocio, intangibles empleados, actividad financiera intragrupo y la actividad financiera y posición fiscal del grupo.

**Reporte maestro de la UE** El código de conducta de la Unión Europea sobre la documentación de precios de transferencia recomienda que la documentación de una empresa multinacional consta de dos partes principales, un archivo maestro y un archivo específico del país. El archivo maestro contiene información estandarizada común relevante para todos los miembros del grupo de la UE.

**Reporte país por país (CbC)** El informe final de BEPS sobre la Acción 13 (2015) sobre la documentación de precios de transferencia incluye un requerimiento de reporte país por país (*country by country*, CbC por sus siglas en inglés) para grupos multinacionales que cumplen con un umbral de facturación específico para proporcionar información agregada sobre una base anual que incluyan las jurisdicciones en las que operan. El reporte ofrece un

detalle sobre las entidades, ingresos e impuestos pagados en cada jurisdicción e indicadores de actividad económica y de sustancia.

**Requisitos documentales** Requisitos relacionados con la documentación de precios de transferencia requerida por las reglas de precios de transferencia de un país en particular. La documentación requerida puede estar incluida en la ley o los reglamentos, o en algunos países no se especifica a detalle.

**Resoluciones particulares** Una resolución particular o resolución anticipada es una declaración escrita emitida al contribuyente por las autoridades fiscales interpretando y aplicando la ley fiscal a un conjunto específico de hechos.

**Servicio intragrupo** Servicios realizados por una entidad en un grupo multinacional para otra entidad o entidades del mismo grupo.

**Servicios centralizados** Servicios realizados por la sede central o por una empresa de servicios del grupo en nombre de varias entidades del grupo. Los servicios centralizados típicos pueden involucrar contabilidad, servicios legales, pensiones, nómina o impuestos.

**Servicios de accionista** Servicios realizados por un miembro de un grupo multinacional (generalmente la empresa matriz o una sociedad tenedora de acciones) en su calidad de accionista, por ejemplo, preparación de cuentas consolidadas.

**Servicios de bajo valor añadido** Servicios con naturaleza de apoyo; no forman parte del negocio principal del grupo; no implican el uso de, o conducen a la creación de, intangibles únicos e intangibles valiosos; y no implican la asunción o creación de algún riesgo significativo para el proveedor de servicios. Las recomendaciones de BEPS sugieren que un grupo podría optar por utilizar un método simplificado para servicios de bajo valor agregado cubriendo todos los países en los que opera.

**Servicios duplicados** La duplicación de servicios tiene lugar cuando un servicio es proporcionado a una empresa asociada que ya ha incurrido en costos por la misma actividad ya sea llevada a cabo por sí misma o en su nombre por una entidad independiente. Las actividades duplicadas generalmente no son servicios cargables, aunque esto debe decidirse sobre los hechos y circunstancias de cada caso.

**Sexto método** El “sexto método” o regla de los bienes primarios es un enfoque utilizado en ciertos países de América Latina y otros lugares, y utiliza el precio de cotización de los productos básicos importados o exportados en una fecha específica que se utiliza para calcular el precio de transferencia. Existen variaciones considerables tanto en el alcance de la regla como en su aplicación.

**Sinergias grupales** Los grupos multinacionales y las empresas asociadas que son partes de grupos que a veces pueden beneficiarse de las interacciones o sinergias entre los miembros del grupo que generalmente no se encuentra disponible para las empresas independientes en una situación similar. Estas podrían surgir, por ejemplo, del poder adquisitivo combinado; economías de escala; administración integrada; o mayor capacidad de endeudamiento.

**Sociedad extranjera controlada** Una corporación normalmente ubicada en una jurisdicción de baja tributación y controlada por accionistas residentes en otro país. La legislación de transparencia fiscal internacional (*Controlled Foreign Company*, CFC por sus siglas en inglés) normalmente combate el refugio de ingresos en tales corporaciones en jurisdicciones de baja tributación atribuyendo una proporción de los ingresos protegidas en la corporación a los accionistas en el país de donde son residentes.

**Sociedad instrumental** Una entidad con derecho a los beneficios de un tratado tributario con respecto a ingresos que surgen en un país extranjero, en una situación en la que el beneficio económico de esos ingresos se atribuye a personas en otro país que no habrían tenido derecho a los beneficios del tratado si hubieran recibido el ingreso directamente y no a través de la empresa instrumental.

**Transacción comparable ajustable** Las operaciones controladas y no controladas son comparables si ninguna de las diferencias entre ellas podría afectar materialmente el precio de plena competencia o la ganancia o, cuando existan tales diferencias sustanciales, se puedan hacer ajustes razonablemente precisos para eliminar su efecto. Una transacción comparable a la que se pueden realizar tales ajustes de comparabilidad es una transacción comparable ajustable.

**Transferencia artificial de utilidades** La distribución de ingresos y gastos entre entidades relacionadas o entre sucursales de una misma persona jurídica con el objetivo de reducir el impuesto total a pagar por el grupo.

**Traslado de utilidades** Asignación de ingresos y gastos entre sociedades relacionadas o sucursales de la misma persona jurídica con el fin de reducir la carga impositiva general del grupo o corporación.

**Tributación presuntiva** Las disposiciones sobre tributación presuntiva otorgan a las autoridades fiscales el poder de presumir un precio de plena competencia en función de la información recopilada por las autoridades y de reevaluar los ingresos gravables del contribuyente sobre esa base. Por lo general, estas disposiciones serán consideradas aplicables sólo en el caso de que el contribuyente no proporcione documentación pertinente sobre el precio de plena competencia en un plazo razonable. La tributación presuntiva suele estar prevista como último recurso.

**Utilidad bruta** El resultado de deducir de las ventas totales el costo de ventas, incluyendo todos los gastos incurridos directamente en relación con esas ventas.

**Utilidad de ubicación** Ganancias incrementales que surgen para un grupo multinacional por las ventajas específicas de la zona geográfica en una ubicación en particular.

**Utilidades incidentales** Una empresa asociada puede proporcionar un servicio intragrupo a otra empresa asociada en circunstancias donde ese servicio también da lugar de manera incidental a utilidades que son recibidas por otros miembros del grupo de la empresa multinacional distintos del beneficiario principal del servicio. La determinación de si los honorarios del servicio deben ser pagados por los beneficiarios incidentales del servicio depende de los hechos y de si una parte independiente en las mismas circunstancias habría estado dispuesta a pagar por el servicio.

**Utilidades operativas** Los ingresos netos de una empresa después de deducir gastos directos e indirectos, pero antes de deducciones por intereses e impuestos.

**Valor justo de mercado** Valor que tiene un activo o servicio en particular que se obtendría en el mercado abierto asumiendo que el comprador y el vendedor dispongan de un conocimiento adecuado del mercado, y se encuentran actuando en su mejor interés sin presiones externas y con disposición de un plazo de tiempo razonable para que la transacción se lleve a cabo.

**Ventajas específicas de ubicación** La reubicación de un negocio puede, además de los ahorros de ubicación, brindar algunas otras ventajas específicas de la ubicación (VEU). Estas VEU podrían incluir mano de obra y conocimientos altamente especializados; proximidad a un mercado local/regional en crecimiento; una gran base de clientes con mayor capacidad de gasto, infraestructura avanzada o la prima del mercado.



## Parte A

# PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN UN ENTORNO GLOBAL

## 1 Empresas multinacionales

### 1.1 Introducción

1.1.1. Las reglas de precios de transferencia se aplican principalmente a las operaciones comerciales transfronterizas de empresas multinacionales (EMN). Las EMN son empresas que realizan operaciones comerciales integradas en más de un país. Este capítulo describe los factores que dieron origen a las EMN para proporcionar al lector el contexto empresarial básico para la discusión detallada de precios de transferencia que se desarrollará en el resto de este Manual. Este capítulo muestra cómo una EMN puede aprovechar las oportunidades de integración en la producción de bienes y prestación de servicios transfronteriza a través de una “cadena de valor” (o “cadena de valor agregado”). Tal como se utiliza en este Manual, el término “cadena de valor” se refiere a el proceso o las actividades mediante las cuales una compañía agrega valor a un artículo o servicio, incluyendo la producción, la comercialización y la prestación de servicios posventa.

1.1.2 Las EMN operan generalmente de manera transfronteriza a través de filiales constituidas localmente o establecimientos permanentes. También pueden utilizar otras estructuras jurídicas como empresas conjuntas (*joint ventures*) y asociaciones (*partnerships*). Las operaciones de negocio de una EMN pueden organizarse y administrarse de varias formas, mediante una estructura funcional, una estructura divisional o una estructura matricial. Este capítulo describe las estructuras legales y operativas que pueden utilizar las EMN y evalúa las diferencias entre ellas.

1.1.3 Este capítulo también describe cómo se puede utilizar un “análisis de la cadena de valor” para medir o poner a prueba el desempeño de una EMN. Una EMN administra su negocio para maximizar sus utilidades y minimizar sus costos. Ella gestiona su función de precios de transferencia para minimizar el riesgo de ajustes de precios de transferencia y evitar la doble tributación. Si bien las EMN a menudo monitorean el desempeño general de sus operaciones comerciales en base a líneas de negocios con independencia de las fronteras nacionales, para efectos de impuestos y



del derecho corporativo, a menudo se les exige que reporten por separado el desempeño de las entidades asociadas en cada uno de los países en los que operan. La política de precios de transferencia de una EMN ayuda al grupo a rendir informes separadamente por país y debe proporcionar orientación sobre la manera en que el grupo cumplirá con los requisitos de documentación de precios de transferencia, reportará los resultados de las operaciones en sus declaraciones de impuestos, enfrentará las auditorías de precios realizadas por las autoridades tributarias locales, y las medidas apropiadas que el grupo utilizará para resolver cualquier disputa que pueda surgir con las autoridades tributarias.

## 1.2 Desarrollo de las Empresas Multinacionales

1.2.1 Las empresas son organizaciones que coordinan la producción de bienes y la prestación de servicios. La finalidad de una empresa es producir bienes y prestar servicios para maximizar sus utilidades. En ausencia de las EMN, la producción y distribución se llevarían a cabo mediante una serie de transacciones en condiciones de plena competencia entre partes independientes.<sup>6</sup> Estas transacciones requieren contratos entre las partes independientes de dichas transacciones, pero una parte significativa de los recursos de cada empresa se utiliza en el proceso de la celebración de contratos. Las empresas individuales se convierten en EMN a medida que estas empresas crecen, amplían y diversifican sus operaciones a nivel internacional. Los rápidos avances en tecnología, transporte y comunicaciones han dado a las EMN la flexibilidad de ubicar sus empresas y actividades en casi cualquier parte del mundo.

1.2.2 Los gastos de celebración de contratos se denominan “costos de transacción”, ya que las entidades incurren en gastos para encontrar otras entidades con las que contratar, así como para negociar y cerrar los contratos respectivos. Como los contratos no pueden contemplar todos los posibles problemas que pueden surgir entre las partes contratantes, existe el riesgo de que surjan disputas por contingencias imprevistas. Cuando ocurren disputas entre las partes contratantes, éstas pueden incurrir en costos considerables para resolverlas, incluyendo los costos de negociación, los costos legales y los gastos de litigio y mediación. Económicamente, tiene sentido que las EMN sean creadas para producir bienes y servicios a fin de lograr eficiencias de escala respecto de las transacciones y los costos

---

<sup>6</sup> UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated Production*, Nueva York: UN Publishing. Disponible en inglés en [http://unctad.org/en/Docs/wir1993\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir1993_en.pdf); Coase, R. (1988) “*The Firm, the Market and the Law*”, Chicago: University of Chicago Press, p. 7.

asociados, siempre y cuando los costos de producción de las EMN sean menores que los costos de subcontratar la producción.

1.2.3 Dentro de una EMN, los contratos entre las distintas partes involucradas en la producción de bienes y servicios pueden ser eliminados y remplazados por acuerdos administrativos internos; en otros casos, los miembros del grupo dentro de la EMN pueden celebrar contratos formales. Los costos administrativos de organizar la producción dentro de una EMN suelen ser más bajos que el costo de la alternativa, que es la subcontratación de transacciones de mercado. El límite teórico para la expansión de una EMN es el punto en el que sus costos de organización de transacciones son iguales a los costos de realizar las transacciones a través del mercado. Una EMN internalizará los costos de producción en la medida en que pueda lograr economías de escala en la producción y distribución y crear economías de coordinación.

1.2.4 Las EMN crean estructuras organizativas y desarrollan estrategias para organizar la producción transfronteriza de bienes y servicios en todo el mundo y para determinar el nivel de integración dentro de la entidad o dentro del grupo. La estructura de las transacciones dentro de una EMN está determinada por una combinación de fuerzas del mercado y del grupo, que pueden diferir de las condiciones del mercado abierto entre partes independientes. Por lo tanto, un gran número de transacciones internacionales dentro de las EMN no se rigen directamente por las fuerzas del mercado, sino que están impulsadas por el interés común de las EMN.

1.2.5 Las EMN exitosas utilizan sus ventajas de ubicación e internalización para maximizar su participación en los mercados globales y sus oportunidades de crecimiento. Por consiguiente, las EMN son capaces de minimizar los costos mediante sus economías de integración; estas economías no están disponibles para las empresas nacionales.

1.2.6 Un rasgo característico de las EMN es que han integrado cadenas de suministro globales. Una cadena de suministro es un conjunto de proveedores necesarios para crear un producto o servicio específico para una compañía. Cada proveedor es un eslabón en la cadena integrada de suministro. Si esos eslabones/empresas están bajo control común, las empresas pueden ser consideradas como “empresas asociadas”. El término “cadena de suministro” se define como “la secuencia de procesos involucrados en la producción y distribución de un producto”.<sup>7</sup> El proceso

---

<sup>7</sup> Diccionario de inglés de Oxford en línea; [https://www.lexico.com/definition/supply\\_chain](https://www.lexico.com/definition/supply_chain)

de ejecutar y mejorar la eficiencia de la cadena de suministro en beneficio de la mayoría, sino de todos, los eslabones de la cadena de suministro, puede ser una característica de la cadena de valor de las EMN.

1.2.7 La globalización ha hecho posible que una EMN alcance altos niveles de integración, así como la capacidad de tener el control centralizado en una o unas cuantas ubicaciones. Los sistemas modernos de información y comunicación también facilitan las comunicaciones a través de líneas comerciales geográficas y funcionales. Esto ha resultado en que muchas EMN presten servicios de asesoramiento, de investigación y desarrollo (I+D), legales, contables, de gestión financiera y de procesamiento de datos desde uno o varios centros regionales a compañías del grupo. Además, los equipos de administración de una EMN pueden estar ubicados en diferentes sitios, de modo que el grupo puede tener recursos de administración dispersos en varias ubicaciones. Desde la perspectiva económica de las EMN, estos recursos deben asignarse con la máxima eficiencia y de manera óptima, a fin de contribuir a una cadena de valor óptima.

1.2.8 Los negocios internacionales han experimentado un cambio estructural de gran alcance con el auge de las industrias de servicios y conocimientos especializados y, con la expansión de la economía virtual, las empresas de servicios y tecnología están desempeñando un papel cada vez más relevante en el mercado internacional.

1.2.9 En el pasado, las EMN operaban principalmente en mercados físicos y a través de su presencia en múltiples jurisdicciones. Sin embargo, el ritmo actual de digitalización de la economía permite a algunas EMN realizar negocios importantes en lugares donde no tienen presencia física alguna. Esto hace que el abordar la distribución de potestades de los respectivos países para evitar la doble tributación o la no tributación, sea particularmente desafiante.

1.2.10 La rápida evolución de las EMN también se refleja en el auge de muchas economías en desarrollo en las que las inversiones extranjeras han aumentado significativamente. En los países en desarrollo, las EMN se han diversificado mucho más allá de la producción primaria y las industrias de extracción hacia la fabricación, el ensamblaje, el desarrollo del mercado interno y los servicios, utilizando transporte y otras infraestructuras, mano de obra calificada y bajos costos de producción.

1.2.11 Las actividades de las EMN, a través del comercio y las inversiones internacionales, han fortalecido y estrechado los lazos que unen a los países

en un mundo cada vez más interdependiente. Estas actividades pueden traer beneficios sustanciales tanto a los países de origen como a los de acogida. Estos beneficios se acumulan cuando las EMN suministran los productos y servicios que los clientes desean comprar a precios competitivos y cuando proporcionan rendimientos justos a los proveedores de capital. Sus actividades de comercio e inversión contribuyen al uso eficiente del capital, la tecnología y los recursos humanos y naturales.

1.2.12 Las EMN tienen controles, objetivos y recursos comunes, y los miembros del grupo (sociedad matriz, casa matriz, subsidiarias, filiales y sucursales) se ubican en más de un país. Consecuentemente, muchas EMN son negocios totalmente integrados que planifican e implementan estrategias globales. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCD) ha observado, sin embargo, que la integración de la producción por parte de las EMN crea desafíos para los encargados de la formulación de políticas al momento de adaptar los métodos de asignación de ingresos y costos de las EMN entre las jurisdicciones para efectos fiscales.<sup>8</sup>

1.2.13 En *Multinational Enterprises and the Global Economy* (2008)<sup>9</sup>, los autores argumentan que la historia de las EMN fue moldeada por acontecimientos políticos, sociales y culturales que influyeron en la propiedad, organización y ubicación de la producción internacional de sus bienes y servicios. Los autores afirman que los grupos multinacionales tendieron a integrar sus operaciones hasta finales de la década de 1980 y más recientemente, optaron por subcontratar algunas actividades en las que no tenían ventajas competitivas.

1.2.14 Los mismos autores señalan que durante la mayor parte del siglo XX, los grupos de EMN y las empresas internacionales que operaban a través de sucursales o filiales, tendieron a ampliar la gama de sus actividades de valor agregado y, a finales de la década de 1980, las EMN habían integrado sus funciones de producción y comercialización. Hasta los años sesenta y setenta, las EMN recurrían a la subcontratación de sus operaciones de manera limitada o nula y muchas se convirtieron en grandes conglomerados integrados. Sin embargo, los autores sostienen que a partir de finales de la década de 1980 las EMN comenzaron a subcontratar

---

<sup>8</sup> UNCTAD (2019). *Trade and Development Report 2019*. Nueva York: UN Publishing. Disponible en [https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2019ch1\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2019ch1_en.pdf).

<sup>9</sup> Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, p. 197.

actividades que anteriormente realizaban ellas mismas.<sup>10</sup> Desde principios de la década de 1990, las EMN comenzaron a reestructurarse para especializarse en las áreas en las que tenían ventajas competitivas tales como activos únicos y específicos de la empresa particularmente activos intangibles de alto valor, y las capacidades que proporcionaron a las empresas su posición y ventaja competitiva en el mercado.

1.2.15 Las EMN examinaron sus cadenas de valor para identificar las funciones en las que no tenían ventaja sobre otras empresas.<sup>11</sup> Después comenzaron a decidir qué funciones realizarían ellas mismas y qué funciones podrían subcontratar a empresas independientes o centros de servicios compartidos centralizados, un proceso denominado la “optimización de la cadena de valor”. Para los servicios internos, una EMN puede decidir prestar algunos servicios a través de centros de servicios centralizados. Si bien las funciones iniciales que se subcontrataron eran actividades complementarias tales como los servicios de nómina, facturación y mantenimiento, en algunos casos la subcontratación se ha ampliado para incluir actividades principales. Las actividades principales pueden involucrar la producción de bienes o la prestación de servicios. Por ejemplo, muchas empresas subcontratan las actividades de los centros de atención telefónica o determinadas funciones administrativas a compañías independientes en países que cuentan con una fuerza laboral calificada y costos laborales relativamente bajos. En consecuencia, las EMN modernas organizan sus operaciones transfronterizas a través de una red de acuerdos contractuales con empresas independientes y relaciones de cooperación internas.

1.2.16 Las EMN varían en tamaño e incluyen algunas pequeñas y medianas empresas (PYME). Cuando las PYME comienzan a operar en otras jurisdicciones a través de subsidiarias constituidas localmente, por lo general deberán cumplir con las reglas de precios de transferencia. Algunas PYME pueden enfrentar desafíos en este sentido porque carecen de experiencia en temas tributarios internacionales en general y tienen recursos limitados para el cumplimiento con las normas. Estas consideraciones pueden dificultarles la expansión de sus operaciones en el extranjero.

1.2.17 En consecuencia, las normas de precios de transferencia nacionales que se aplican a las PYME deben reflejar la capacidad de cumplimiento de las PYME y la capacidad de las autoridades tributarias para administrar

---

<sup>10</sup> *Ibíd.*, p. 196.

<sup>11</sup> *Ibíd.*

dichas normas. Algunos países pueden tener reglas especiales simplificadas para las PYME, tales como requisitos de documentación simplificados y pueden utilizar enfoques flexibles para tratar los problemas de precios de transferencia que las involucran. Esto crea la necesidad de definir qué se considera una PYME. A pesar de que no existe una definición universal, una PYME puede definirse en base a criterios que incluyen: volumen de negocios, valor contable, número de empleados y valor de transacciones.

### **1.3 Estructuras corporativas de las EMN**

#### **1.3.1 Principios generales del derecho corporativo**

1.3.1.1 Los sistemas legales utilizados por los países incluyen los sistemas de derecho consuetudinario (*common law*) y de derecho civil. El sistema de derecho consuetudinario se originó en el Reino Unido y se utilizó en países pertenecientes a la Comunidad de Naciones tales como Australia, Canadá, India, Malasia, Nueva Zelanda, así como en la mayoría de los estados de los Estados Unidos. El derecho consuetudinario se originó en las prácticas de los tribunales de los reyes ingleses después de la conquista normanda, y deriva de la costumbre y los precedentes judiciales más que de los códigos o estatutos. Este sistema se extendió a través del imperio británico a sus colonias en ese entonces, muchas de las cuales conservan el sistema de derecho consuetudinario en la actualidad. Este se trata de sistemas jurídicos donde el precedente judicial y el estilo de razonamiento heredado del sistema jurídico inglés, tienen gran peso. Una sentencia de un tribunal superior es vinculante para los tribunales inferiores en casos futuros.

1.3.1.2 El sistema de derecho civil tiene sus orígenes en el derecho romano y opera en la mayoría de los países europeos, América Latina y Japón. En un sistema de derecho civil, la ley es promulgada y codificada por el parlamento. Las compañías son reconocidas por ambos sistemas como personas jurídicas con vida ilimitada y generalmente con responsabilidad limitada.

1.3.1.3 Una de las decisiones clave que debe tomar cualquier EMN al expandir sus operaciones es el tipo de estructura legal que utilizará para operar. Hay muchas alternativas para que una EMN opere a través de compañías subsidiarias constituidas localmente (empresas asociadas) o bien a través de establecimientos permanentes (sucursales). La sociedad matriz puede tener participación total o parcial en la subsidiaria. Una EMN también puede operar utilizando un agente, que puede ser un agente independiente, un agente dependiente o un comisionista. Otras alternativas

pueden ser expandirse a través de una asociación o de una sociedad de responsabilidad limitada. En función de la legislación nacional de la jurisdicción receptora de la inversión, las sociedades pueden ser tratadas como entidades transparentes para efectos tributarios con tratamiento de flujo continuo; alternatively, pueden ser tratadas como entidades sujetas a impuestos.

1.3.1.4 Las EMN también pueden realizar sus negocios a través de un consorcio (*joint venture*). Los consorcios involucran negocios independientes (los cuales podrían ser entidades constituidas, sucursales o asociaciones) que trabajan juntas en un proyecto específico. Los socios de las mismas pueden incluir una agencia gubernamental o una entidad que normalmente es un competidor (sujeto a la política de competencia/reglas antimonopolio).

1.3.1.5 La elección de la estructura jurídica de una EMN puede verse afectada por varios factores. Las implicaciones tributarias de una estructura jurídica particular pueden ser importantes. Otras consideraciones igualmente relevantes incluyen cuestiones relacionadas con la responsabilidad legal, riesgo y control, consideraciones financieras y obligaciones y costos administrativos y regulatorios. Adicionalmente, los controles de cambio, la “asociabilidad” (es decir, qué tan bien está constituida y administrada una entidad para operar como socio con otros), la “bancabilidad” (es decir, tener suficientes ganancias, activos y liquidez para obtener un préstamo en un banco), los requisitos de participación mínima de personas o entidades locales, cuestiones relacionadas con el retiro de utilidades y los requisitos de capital, pueden afectar la selección de una estructura legal.

1.3.1.6 Las estructuras jurídicas que utilizan las EMN varían y evolucionan con el tiempo. De manera similar, las estructuras comerciales utilizadas por un grupo EMN pueden cambiar con el tiempo, por ejemplo, al comenzar operaciones en una jurisdicción utilizando un consorcio, para luego comprar la participación del socio de ese consorcio y operar en esa jurisdicción a través de una empresa asociada.

1.3.1.7 En una EMN, la compañía matriz y las filiales son entidades jurídicas independientes y pueden realizar transacciones intragrupo. Por otro lado, una compañía internacional con una casa matriz en un país y un establecimiento permanente en otro país se considera una sola entidad legal. Como tal, un establecimiento permanente por sí mismo no puede realizar transacciones con otras partes de la empresa en un sentido formal y legal, ya que las transacciones generalmente requieren al menos dos entidades legales.

1.3.1.8 La ley de sociedades determina cómo se administran las sociedades en muchos aspectos. Las “facultades corporativas” son las ejercidas por varios funcionarios de una sociedad y se originan en los respectivos poderes legales otorgados a las entidades dentro de la EMN. La Junta Directiva tiene la facultad para ejercer todos los poderes de la entidad y delega la facultad para actuar a ciertos funcionarios de la empresa en determinadas circunstancias. Esto incluye la delegación de poderes a nivel local de acuerdo con los requisitos legales de las entidades locales. El ejercicio de facultades corporativas vincula a la entidad y, en consecuencia, los delegados deben permanecer informados de los requisitos legales locales y tributarios transfronterizos, ya que, como resultado del ejercicio de dichas facultades, puede generarse una responsabilidad personal o para la empresa.

1.3.1.9 La legislación corporativa y tributaria considera a las corporaciones como entidades separadas. Es decir, las sociedades matrices, subsidiarias y afiliadas son todas legalmente distintas entre sí. La existencia separada de la subsidiaria puede manifestarse, por ejemplo, en el hecho de tener su propia administración debidamente constituida, su propio objetivo de negocio y sus propios activos apropiados para ese objetivo.

1.3.1.10 Las juntas directivas y la administración de las subsidiarias mantienen deberes fiduciarios para el control y administración de los activos, así como la dirección y administración de las operaciones de sus respectivas subsidiarias y no están obligados a hacer una solicitud a los accionistas si la implementación de las mismas entra en conflicto con esos deberes fiduciarios (por ejemplo, si la solicitud contraviene la ley local).

1.3.1.11 Las “facultades organizacionales” son las jerarquías de aprobación basadas en la gestión de riesgos que garantizan que las operaciones se ejecuten de acuerdo con los procesos de negocio internos y los requisitos de control de la EMN. Son delegados desde la junta directiva a lo largo de toda la cadena de mando. Las facultades organizacionales se pueden desempeñar a través de las fronteras de los países, ya que no crean ni constituyen una responsabilidad legal.

1.3.1.12 La separación corporativa es el concepto de mantener entidades legales separadas dentro de la EMN donde cada subsidiaria tiene su propia identidad legal y Junta Directiva independiente. Si bien esto no significa que las compañías del grupo deban tratarse como si estuvieran totalmente desvinculadas de la casa matriz o de sus exigencias, sí quiere decir que las juntas directivas y la administración de las subsidiarias continúan teniendo funciones fiduciarias para controlar y administrar los activos y para dirigir y administrar las operaciones de sus respectivas subsidiarias.



Puede considerarse que las facultades organizacionales brindan consejo a las entidades legales particulares y sus juntas directivas. En definitiva, las autoridades corporativas son los poderes de decisión que vinculan legalmente a las personas jurídicas.

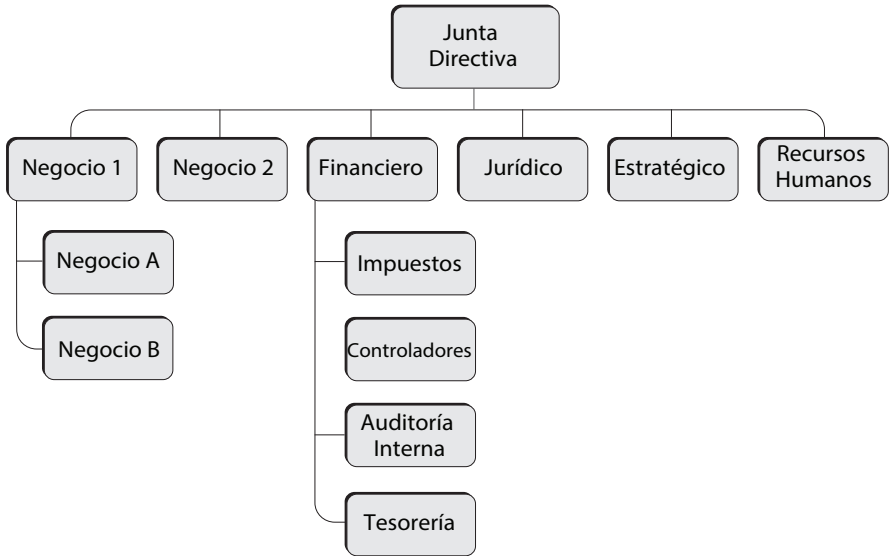
### 1.3.2 Estructuras de organización y administración

1.3.2.1 Para poder realizar un análisis de precios de transferencia es fundamental comprender cómo está organizada la administración de la EMN y qué marco existe para la toma de decisiones. En última instancia, un análisis de la toma de decisiones de las EMN puede proporcionar un contexto útil para determinar la asunción de riesgos y el control de funciones importantes. Es importante comprender que la estructura de administración de la EMN puede o no estar totalmente alineada con la estructura legal. Una entidad jurídica particular de la EMN puede albergar a empleados que funcionen en varias divisiones operativas o en varios equipos de administración. De manera similar, un equipo de administración o una división puede reclutar a personas o utilizar activos alojados en varias entidades legales diferentes.

1.3.2.2 Las estructuras administrativas u organizacionales delimitan y dirigen la forma en que se usan el personal y los recursos para lograr los objetivos de la EMN. Encontrar la disposición óptima requiere ajustes en muchos niveles. Algunas estructuras organizativas pueden ser más rígidas que otras. Algunas pueden definir tareas, competencias y responsabilidades, y establecer patrones o relaciones entre los cargos de manera más rígida, mientras que otras pueden ser más fluidas. Hay varios tipos diferentes de estructuras organizativas (que se analizan a continuación), incluyendo los modelos tradicionales, funcionales, divisionales y matriciales. Sin embargo, con el rápido desarrollo de la economía digitalizada, está surgiendo un nuevo modelo organizativo: un modelo descentralizado basado en una “red de equipos”, la estructura lateral.

1.3.2.3 En una **estructura funcional**, las funciones de una EMN las realizan los empleados dentro de las divisiones funcionales. Estas funciones suelen ser tareas especializadas, por ejemplo, todos los contadores, controladores y asesores fiscales se agrupan en una función de finanzas en base a su especialidad. En general, una organización funcional se adapta mejor a un productor de bienes y servicios estandarizados en gran volumen y bajo costo para aprovechar las economías de escala. La coordinación y especialización de tareas están centralizadas en una estructura funcional, que agiliza la toma de decisiones, porque los miembros del grupo de una función pueden comunicarse fácilmente ya que tienen la misma formación.

Figura 1.D.1  
Estructura funcional



1.3.2.4 Bajo una **estructura divisional**, cada función organizacional se agrupa en una división y cada división contiene todos los recursos y funciones necesarios dentro de ella, tales como recursos humanos y contabilidad. Las divisiones se pueden categorizar desde diferentes puntos de vista. La distinción podría hacerse, por ejemplo, sobre una base geográfica (por ejemplo, una división de China o una división de África Occidental) o sobre una base de producto o servicio (por ejemplo, diferentes productos para diferentes clientes: hogares o empresas). Por ejemplo, una compañía automotriz puede tener una estructura divisional con una división para automóviles híbridos y otra división para los demás automóviles, donde cada una de estas divisiones tiene sus propios departamentos de ventas, ingeniería y comercialización.

1.3.2.5 La **estructura matricial** combina elementos del modelo funcional y divisional y por ende es más compleja. Agrupa a las personas en departamentos funcionales de especialización y luego las separa en divisiones. Una organización matricial utiliza con frecuencia equipos de empleados para realizar tareas. Un ejemplo de una estructura matricial de función geográfica sería una empresa que produce dos tipos de productos (A y B) en varias ubicaciones geográficas. Usando la estructura matricial, esta empresa organizaría las funciones dentro de la empresa como se muestra en la Figura 1.D.3.

Figura 1.D.2

**Estructura divisional**

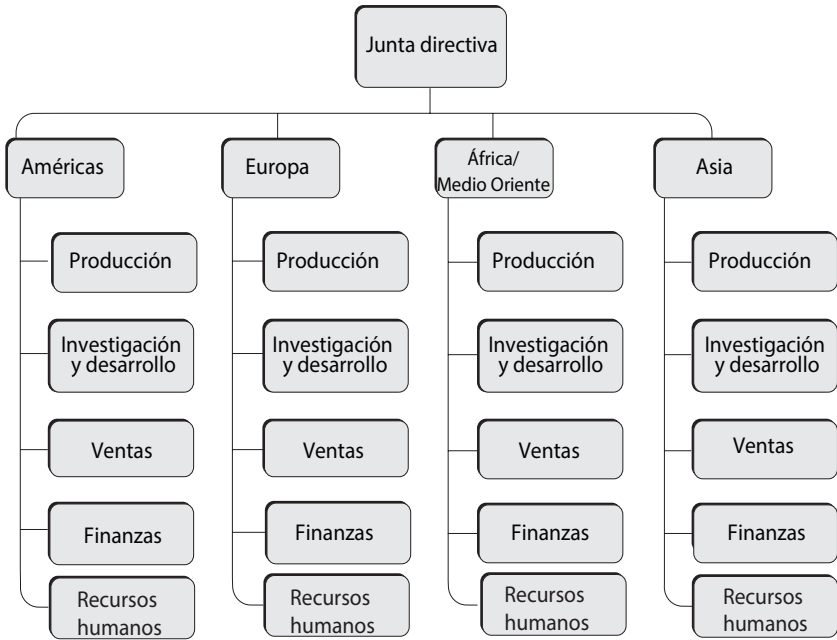
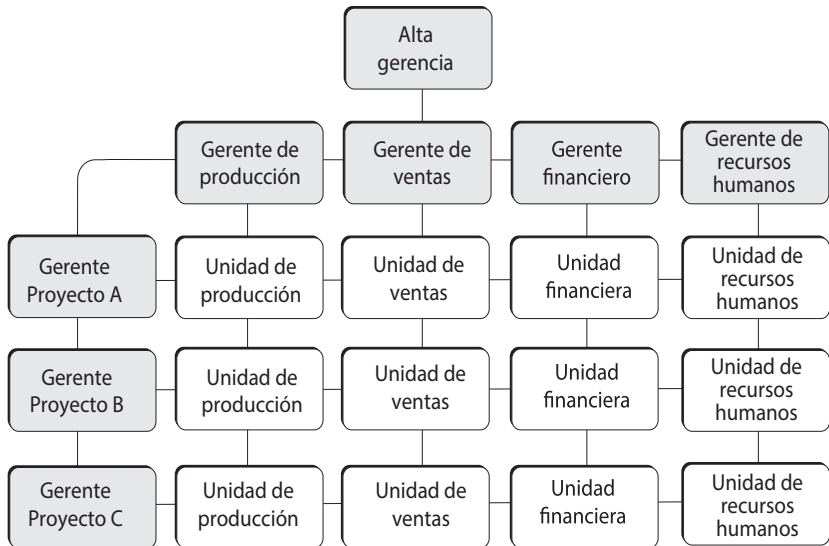


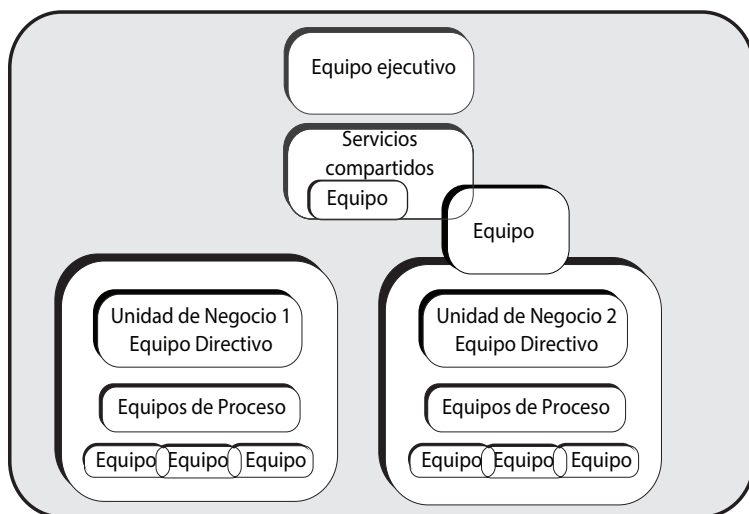
Figura 1.D.3

**Estructura matricial**



1.3.2.6 En la **estructura lateral** que, como se señaló anteriormente, es cada vez más común, las EMN forman y habilitan equipos para trabajar en proyectos y desafíos comerciales específicos. Los grupos y departamentos trabajan juntos en el mismo nivel organizacional para lograr objetivos comunes. Este tipo de estructura depende de contar con relaciones colaborativas e informales y requiere coordinación y consulta que se realiza frecuentemente a través de un modelo matricial. En la actual economía digital existe una tendencia creciente hacia organizaciones laterales habilitadas tecnológicamente donde los equipos puedan tomar decisiones ágiles.<sup>12</sup>

Figura 1.D.4  
**Estructura lateral**



**Fuente:** Mohrman S. A., & Quam K. (2000), Consulting to Team-based Organisations: An Organisational Design and Learning Approach. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 52(1), 20.

### 1.3.3 Análisis de la cadena de valor

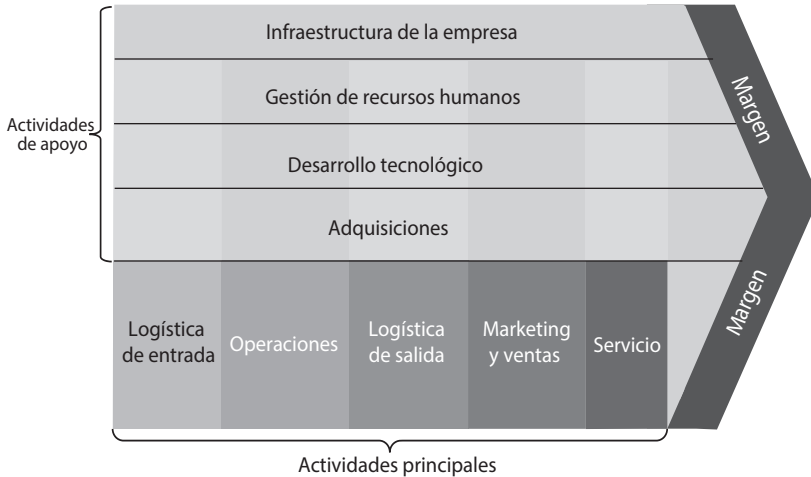
1.3.3.1 El objetivo de una EMN es maximizar sus utilidades, obtenidas de la producción y venta de bienes y servicios. Un punto de partida útil para comprender cómo funciona una EMN es realizar un análisis de la cadena de valor empresarial. Como se señaló anteriormente, una cadena de valor empresarial es el conjunto vinculado de actividades que realiza la empresa

<sup>12</sup> Holbeche, L. (2018). *The Agile Organization: How to Build an Engaged, Innovative and Resilient Business*. Londres: Kogan Page Publishers.

para crear valor. Estas actividades serán realizadas por varias unidades organizativas y entidades legales dentro del negocio que juntas crean el valor que contribuye a la rentabilidad global. Como se ilustra, por ejemplo, en la cadena de valor de Porter (Figura 1.D.5).

Figura 1.D.5

**Análisis de la cadena de valor**



**Fuente:** Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Nueva York: The Free Press.

1.3.3.2 Por lo tanto, un análisis de la cadena de valor debe proporcionar información cualitativa para el análisis funcional. El análisis de la cadena de valor es importante para evaluar los precios intragrupo ya que la cadena de valor identifica los aspectos clave de una organización que crean valor y, por lo tanto, ganancias. El análisis de la cadena de valor implica una investigación de las funciones, los activos y los riesgos de la EMN en su conjunto y una evaluación de la contribución de cada eslabón de la cadena al valor global creado por el grupo. El análisis de la cadena de valor no es una tarea fácil, especialmente para una EMN con funciones complejas y matrices de riesgo repartidas entre diferentes entidades legales.

1.3.3.3 La cadena de valor de una EMN se utiliza fundamentalmente para convertir sus recursos económicos de menor valor en unos de mayor valor, lo que puede implicar los siguientes pasos:

- (1) trazar una cadena de valor genérica para la industria;
- (2) trazar la cadena de valor específica de una EMN;

- (3) comparar la cadena de valor genérica con la cadena de valor del grupo analizando las diferencias que pueden explicar por qué una EMN tiene una ventaja competitiva sobre sus competidores;
- (4) distinguir entre las funciones principales de una EMN y sus funciones de apoyo o complementarias;
- (5) identificar y comprender cuáles de las funciones principales de la EMN son fundamentales para el éxito de la organización (es decir, un factor fundamental de éxito);
- (6) identificar y comprender cuáles actividades realizadas por una EMN añaden valor a los bienes y servicios que produce y cuáles actividades distinguen a la EMN de sus competidores, es decir, actividades de valor agregado; y
- (7) comprender y confirmar la forma en que las EMN dividen las distintas funciones a lo largo de la cadena de valor entre las distintas entidades jurídicas que la componen.

1.3.3.4 El siguiente ejemplo muestra cómo tres EMN diferentes podrían adoptar diferentes estructuras operativas en relación con la misma cadena de valor genérica. Algunas posibles razones o el contexto para la utilización de estas estructuras se discuten más adelante.

**EMN A** utiliza tres compañías diferentes para realizar funciones muy específicas a lo largo de la cadena de valor de la siguiente manera:

La Compañía 1 del País A es una compañía de I+D que lleva a cabo investigaciones, así como actividades relacionadas con el diseño de productos para todo el grupo. Una compañía de esta naturaleza emplearía personal técnico como ingenieros y científicos.

La Compañía 2 del País B es una empresa de fabricación con riesgos ilimitados (es decir, no es un fabricante por contrato de riesgo limitado, por ejemplo) y también realiza algunas funciones relacionadas con el diseño y la aplicación práctica de sus productos.

La Compañía 3 del País C es responsable de las funciones de comercialización, distribución y servicio posventa del grupo.

**EMN B** utiliza dos subsidiarias que realizan algunas de las funciones a lo largo de la cadena de valor y el grupo también subcontrata algunas de las actividades con terceros:

La Compañía 1 del País A es una empresa de I+D y realiza todas las actividades de investigación y diseño en relación con los productos de la compañía. Esta compañía es similar a la Compañía 1 de la EMN A, salvo por el hecho de que la función de diseño se encuentra totalmente ubicada en la Compañía 1 y no la lleva a cabo parcialmente la Compañía 2.

La Compañía 2 en el País B es la responsable de la comercialización y el servicio al cliente. Por tanto, esta compañía es el punto de contacto del grupo con el cliente. La EMN ha decidido subcontratar las funciones de producción y distribución con terceros.

EMN C utiliza tres compañías para realizar las mismas funciones en diferentes ubicaciones geográficas utilizando intangibles desarrollados por un tercero, que normalmente serían utilizados por el grupo bajo licencia.

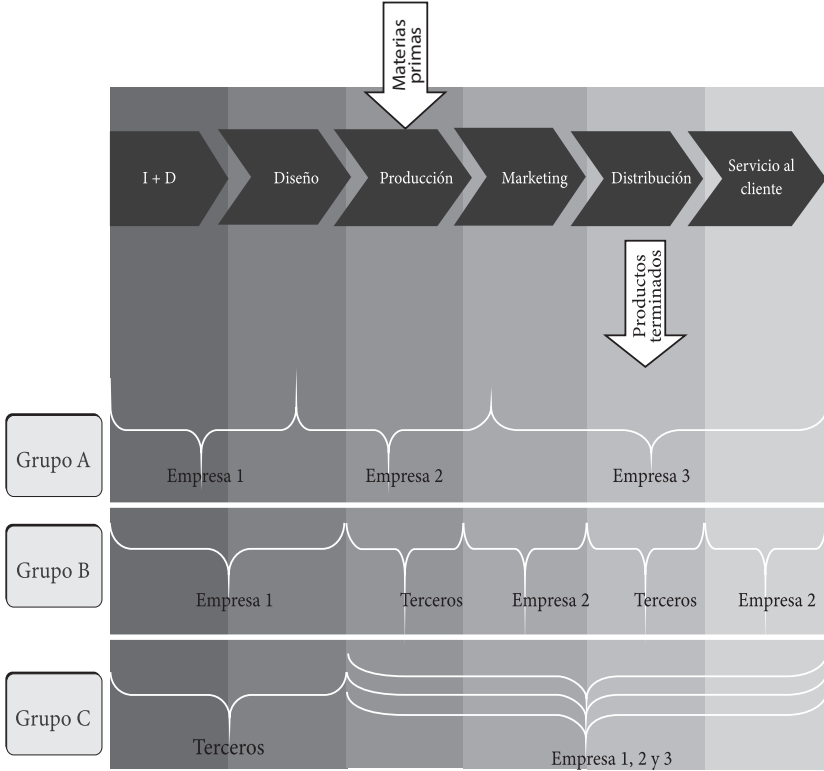
1.3.3.5 Además de comprender la cadena de valor de una EMN, también es importante comprender el contexto en el que cada una de las empresas dentro de la EMN contribuye a la cadena de valor, ya que esto será relevante en última instancia para analizar las implicaciones de precios de transferencia de la cadena de valor.

1.3.3.6 Por ejemplo, en la estructura de la EMN A mencionada anteriormente (ver la Figura 1.D.6 más adelante), la misma cadena de valor básica se define como la Compañía 1 que realiza I+D, la Compañía 2 que fabrica y la Compañía 3 que distribuye los productos de la EMN. Entonces, a primera vista, las compañías parecen estar desempeñando las mismas funciones, pero se requiere un análisis más profundo para comprender si realmente son las mismas. El contexto en el que se realizan estas actividades puede ser diferente dependiendo de los acuerdos legales y contractuales entre las empresas.

1.3.3.7 Un posible contexto podría ser que la Compañía 1 realiza I+D bajo su propio riesgo y es la propietaria legal de cualquier intangible desarrollado a través de esa I+D; la Compañía 2 actúa como fabricante por contrato de riesgo limitado a través de un acuerdo contractual con la Compañía 1, y la Compañía 3 actúa como un distribuidor de riesgo limitado a través de un acuerdo contractual con la Compañía 1. En este caso, la Compañía 1 es la propietaria legal de los bienes intangibles de la EMN, y asume un riesgo sustancial asociado con la fabricación y venta de los productos de la EMN.

Figura 1.D.6

**Ejemplo: Cómo diferentes grupos podrían “adaptar” la cadena genérica de valor**



1.3.3.8 Un posible contexto diferente para exactamente la misma cadena de valor básica podría ser que la Compañía 1 realice I+D bajo contrato, a favor de la Compañía 2, que tiene la propiedad legal de cualquier intangible desarrollado a través de esa I+D; y la Compañía 3 actúe como un distribuidor de riesgo limitado a través de un acuerdo contractual con la Compañía 2. En este caso, la Compañía 2 es la propietaria legal de los bienes intangibles de la EMN y, dependiendo de los detalles del análisis funcional, puede ser tratada como portadora de riesgo sustancial asociado con la fabricación y venta de los productos de las EMN.

1.3.3.9 Una posible estructura diferente relacionada con la misma cadena de valor básica podría ser que la Compañía 1 realice I+D bajo contrato a favor de la Compañía 3, que es propietaria legal de cualquier bien intangible



desarrollado a través de esa I+D; y la Compañía 2 actúa como fabricante de contrato de riesgo limitado a través de un acuerdo contractual con la Compañía 3. En este caso, la Compañía 3 es la propietaria legal de los bienes intangibles de la EMN y, dependiendo de los detalles del análisis funcional, puede ser tratada como portadora de riesgo sustancial asociado con la fabricación y venta de los productos de la EMN.

1.3.3.10 Estos tres contextos diferentes se ilustran en el siguiente diagrama. Como se analizará en los capítulos siguientes, cada uno de estos contextos diferentes muy probablemente daría lugar a distintos resultados de precios de transferencia<sup>13</sup>.

1.3.3.11 En términos generales, los modelos de negocio de las EMN van desde los descentralizados hasta los centralizados. No existe una sola solución para todos los casos. En un modelo descentralizado, todas las unidades comerciales independientes (o entidades legales) son autónomas y, en general, solo dependen de los servicios limitados de la casa matriz. En dicho modelo, los departamentos de ventas locales serán responsables de la gama completa de actividades de venta, desde la planificación de negocio, comercialización, captación de clientes, venta y posventa, almacenamiento y distribución. La mayoría de los riesgos asociados con la venta, incluyendo los riesgos de mercado y los riesgos crediticios serán, en general, asumidos por la compañía de ventas local bajo este tipo de estructura.

1.3.3.12 La casa matriz en estos modelos, generalmente brinda un alto nivel de “guía” o dirección estratégica. De manera similar, los departamentos de fabricación locales generalmente serán responsables de la selección de materias primas, la administración de inventarios, el mantenimiento y la optimización de las instalaciones, el funcionamiento de la planta y la venta de los productos fabricados a las entidades que realizan la función de venta. Las entidades suelen realizar múltiples funciones, como fabricación, venta, comercialización, investigación y desarrollo, y funciones de apoyo.

1.3.3.13 Sin embargo, en última instancia, la mayoría de las multinacionales están, en mayor o menor medida, integradas, es

---

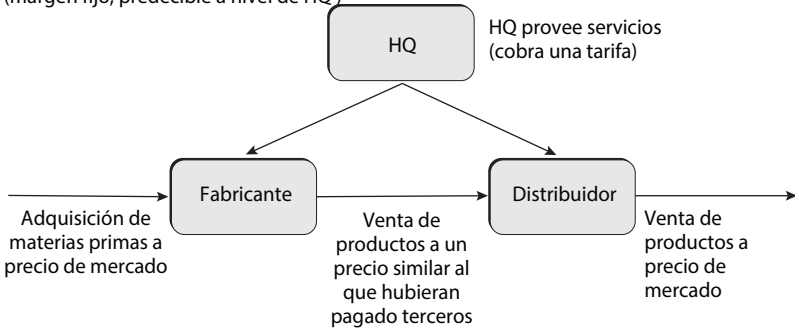
<sup>13</sup> Las autoridades fiscales no se limitan a tomar los acuerdos contractuales por su valor nominal. Por ejemplo, cada uno de estos diferentes contextos posibles de la cadena de valor de la EMN A estaría sujeta a evaluación para garantizar que la sustancia económica de los acuerdos sea coherente con su forma jurídica, y que los términos de los acuerdos cumplan con el principio de plena competencia (*arm's length*).

decir, centralizadas. Bajo un modelo integrado, la casa matriz puede ser responsable de establecer la estrategia, proporcionar instrucciones detalladas a las entidades locales, administrar la I + D, la comercialización, los servicios centralizados de apoyo administrativo (*back office*) y otras áreas. Los beneficios de una estructura tan integrada pueden incluir centralizar la asignación de recursos escasos, capital y mostrar una única “fachada” a los clientes e inversionistas. En dicho modelo, las oficinas locales tienen menos autoridad en la toma de decisiones autónomas y menos riesgos que administrar.

Figura 1.D.7

**Ejemplo de un modelo de negocio descentralizado**

- Precio negociado entre fabricante y distribuidor, basado en el princ. de plena competencia
- Fabricante y distribuidor funcionan en gran medida como empresas autónomas (en realidad, muchas veces de las mismas entidades jurídicas)
- Solo HQ tiene un retorno predecible por sus servicios a las operaciones
- I+D, marketing, ventas, servicios administrativos, y otras funciones son actividades locales
- Las entidades locales son responsables por las pérdidas y ganancias del Grupo P&L (margen fijo, predecible a nivel de HQ)



1.3.3.14 Otro enfoque para evaluar el modelo de negocio de una EMN es observar las funciones, los activos y los riesgos de cada entidad, realizando esta evaluación desde las entidades más simples hasta las más complejas. Una entidad compleja puede poseer, administrar y desarrollar intangibles y tomar decisiones estratégicas clave. Una entidad más simple normalmente emprendería tareas más rutinarias con menor riesgo, como la fabricación por contrato o la prestación de servicios de apoyo.

1.3.3.15 En la práctica hay una serie de ejemplos típicos, o arquetipos para las funciones de venta, las actividades de fabricación y las funciones de apoyo. Dependiendo del tipo de actividades y del nivel de riesgos asumidos, el rango de funciones de la entidad individual y el beneficio potencial de la entidad individual resultante pueden variar. La Figura 1.D.9 muestra las relaciones entre funciones, riesgos, activos y potencial de utilidades.

1.3.3.16 Ciertos modelos pueden ser identificados dentro de la función de ventas. En un extremo del espectro se encuentra el ejemplo del servicio de apoyo de ventas mientras que en el otro extremo está el distribuidor completo que asume el total del riesgo. Entre estos dos ejemplos otros modelos son posibles tales como: agente de ventas/comisionista, distribuidor de riesgo limitado o distribuidor autorizado (moviéndose de menor a mayor a lo largo de la cadena de valor). Un distribuidor completo generalmente asume los riesgos de precio y otros riesgos de mercado, riesgos de existencias, riesgos de crédito y, además, puede desarrollar y licenciar un nombre comercial u otro intangible.

Figura 1.D.8

**Ejemplo de un modelo de negocio centralizado**

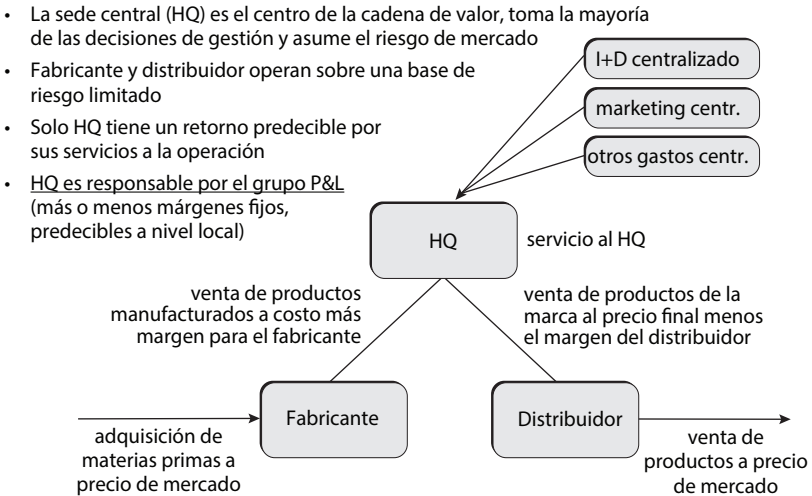


Figura 1.D.9

**Relación entre funciones, riesgos y activos y la utilidad potencial**

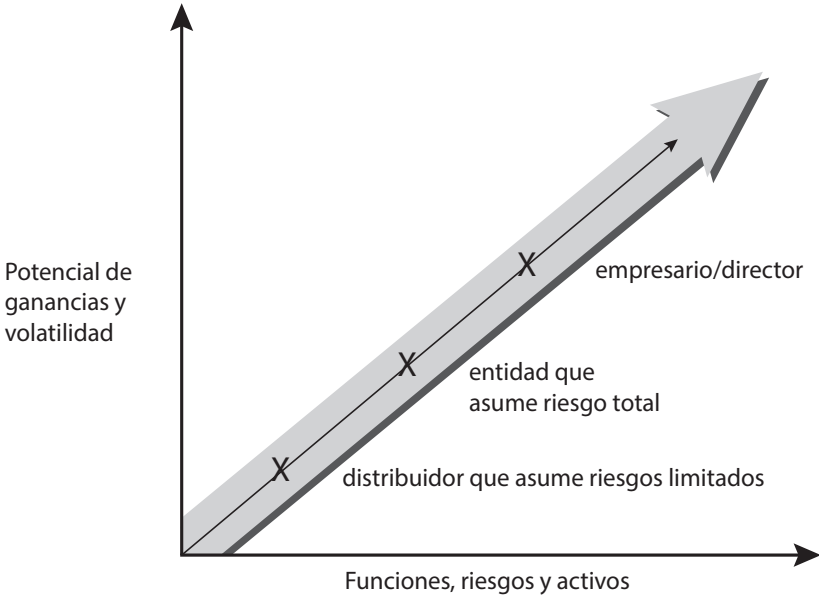
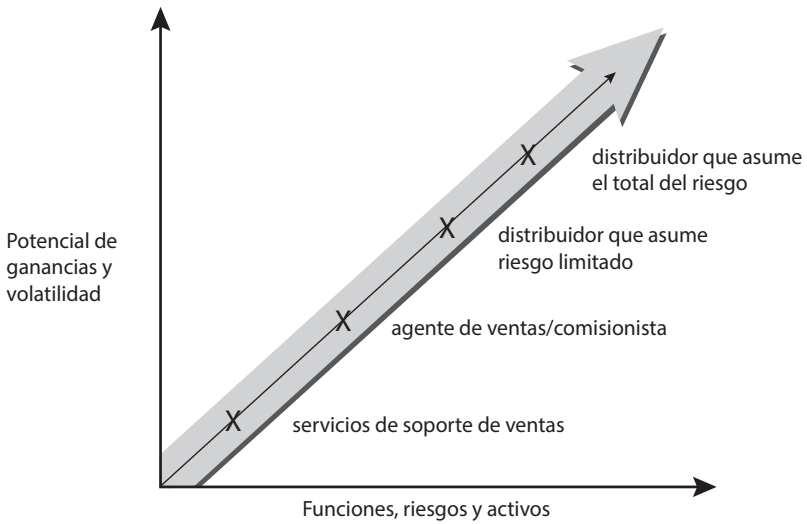


Figura 1.D.10

**Diferentes tipos de operaciones de distribución**

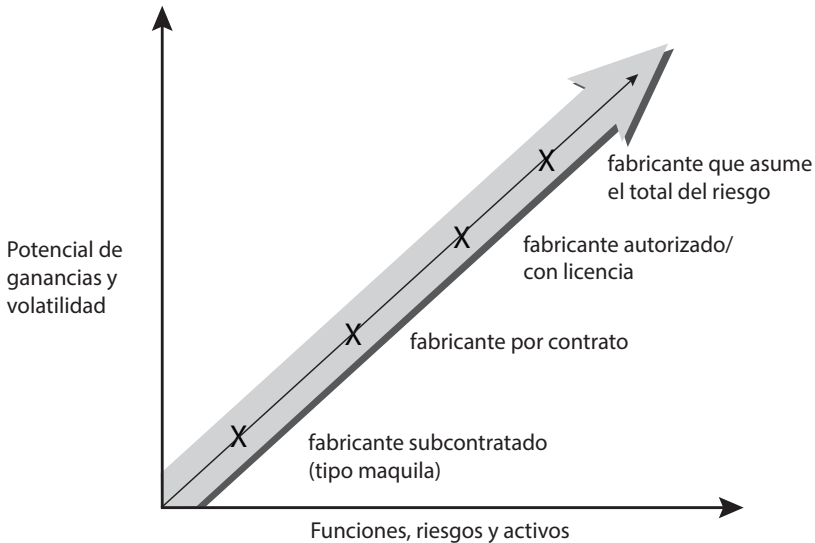


1.3.3.17 Distintos tipos de operaciones de fabricación se pueden identificar en la función de fabricación. Los términos comúnmente utilizados para identificar el espectro de arquetipos, que aumentan en términos de la función de fabricación y el potencial de ganancias, van desde el fabricante por encargo hasta el fabricante por contrato, el fabricante con licencia y, en última instancia, el fabricante que asume el total del riesgo. Es probable que la entidad de menor riesgo sea un fabricante por encargo aun cuando éste, al igual que los otros tipos de fabricantes, probablemente mantenga el riesgo de inversión en activos fijos y los riesgos asociados con el deficiente uso de la capacidad de fabricación. En general, el empresario conserva la propiedad tanto de las materias primas como de los bienes durante todo el proceso de fabricación. El empresario compra las materias primas y asume el riesgo de inventario y venta, mientras que el fabricante por encargo es el principal responsable de la gestión y el uso eficiente de la planta de fabricación.

1.3.3.18 Los dos ejemplos siguientes se basan en el análisis anterior para ilustrar la forma en que las EMN de industrias específicas, podrían optar por organizar sus operaciones.

Figura 1.D.11

**Diferentes tipos de fabricación**



**Ejemplo 1: Bienes de consumo de alta rotación**

1.3.3.19 Los bienes de consumo de alta rotación (BCAR) son productos que se venden rápidamente a un costo relativamente bajo: artículos tales como confitería, productos lácteos, otros alimentos y productos para el hogar y el cuidado personal. Casi todas las personas en el mundo desarrollado y en desarrollo, utilizan alguna forma de BCAR a diario. Son las compras de los consumidores a pequeña escala que se realizan en el quiosco, puesto de productos, tienda de abarrotes, supermercado o almacén. Los BCAR tienen una vida de anaquel corta, por lo que, si bien el margen de utilidad sobre las ventas individuales de BCAR puede ser bajo, se espera que el volumen de ventas lo compense.

1.3.3.20 Para tener éxito en el segmento dinámico e innovador de los BCAR, una compañía debe estar familiarizada con el consumidor, las marcas y la logística, pero también debe tener un conocimiento sólido del embalaje y la promoción de productos.<sup>14</sup> Comprender las necesidades de los consumidores y responder a ellas rápidamente es un elemento clave para el éxito en el segmento BCAR. Las compañías de BCAR tienen que adquirir y mantener un conocimiento profundo de las necesidades, estilos de vida y patrones de gasto de los consumidores en el mercado de destino. La compañía de BCAR debe adaptarse a la evolución de los hábitos de consumo y gustos de los consumidores para poder colocar eficazmente sus productos en el mercado.

1.3.3.21 La marca es un elemento clave del éxito de las compañías de BCAR. Estas últimas se basan en la comercialización, las comunicaciones y otras técnicas para establecer y desarrollar el conocimiento de la marca y la lealtad a sus productos. Si bien un embalaje físico mejorado e innovador atrae notablemente al consumidor y ayuda a transmitir el mensaje de la marca en las tiendas, las comunicaciones a través de diferentes medios y las interacciones con los consumidores también son importantes para crear difusión fuera de los puntos de venta minorista y, en última instancia, para inducir a los clientes a realizar compras repetidas.

1.3.3.22 Controlar los costos de insumos y fabricación es de vital importancia en este negocio. Esto requiere un abastecimiento eficiente de productos, estrategias de logística de insumos y tecnología innovadora.

---

<sup>14</sup> Shaout, A., & Yousif, M. K. (2014). Employee Performance Appraisal System Using Fuzzy Logic. *International Journal of Computer Science & Information Technology*, 6(4), 1 - 19.

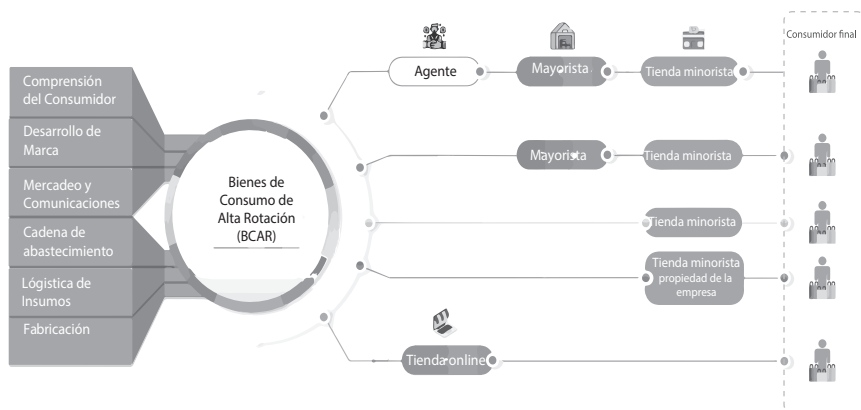
1.3.3.23 Otro factor clave en el sector de BCAR es contar con canales de distribución eficientes, predecibles y confiables. Mientras que algunos minoristas optan por la integración vertical (esto es particularmente relevante para los países en desarrollo, donde los canales de distribución pueden no estar siempre tan estructurados como en los países desarrollados), otros subcontratan los servicios de logística y almacenamiento con terceros de confianza. De hecho, en algunos países, los servicios de logística y almacenamiento de calidad con conocimiento y experiencia locales están cada vez más disponibles para las empresas a un costo relativamente menor, lo cual permite que incluso las pequeñas y medianas empresas obtengan estas capacidades al principio de su ciclo comercial.

1.3.3.24 Hay varias formas en que un BCAR puede distribuir sus productos para llegar a los consumidores finales, dependiendo del nivel de integración vertical de la empresa y la cantidad de intermediarios:

- Primero, el canal de distribución más simple es una venta directa de los fabricantes a los consumidores, sin intermediarios, a menudo a través de una tienda en línea;
- Segundo, hay canales de distribución donde puede haber un intermediario como tercero entre el productor y el consumidor. Un ejemplo es un minorista tradicional entre fabricante y consumidor. Este minorista puede ser independiente o puede formar parte del mismo grupo que el productor;
- Tercero, el canal de distribución puede involucrar a dos intermediarios entre el productor y el consumidor. Un ejemplo es un mayorista que vende a un minorista que a su vez le vende al consumidor; y
- Finalmente, existen canales de distribución donde se utiliza a un agente o corredor. Los agentes trabajan en nombre de las empresas y tratan principalmente con mayoristas. Desde aquí, los mayoristas venden a los minoristas que luego venden a los consumidores.

1.3.3.25 Estos diferentes tipos de canales de distribución se resumen en el siguiente diagrama:

Figura 1.D.12  
Diferentes tipos de canales de distribución



**Ejemplo 2: Industria del petróleo y el gas**

1.3.3.26 Las compañías petroleras internacionales (CPI) son propiedad de los inversionistas, están orientadas al mercado y tienen como objetivo principal aumentar el valor de la empresa para sus accionistas. En las CPI existen diversos grados de tamaño, especialización e integración. A menudo, las compañías se especializan en uno o más segmentos industriales particulares, tales como los de exploración y producción, refinación, transporte/distribución o comercialización. Muchas de las compañías multinacionales de petróleo y gas más grandes, integran todos los negocios y se les conoce como compañías petroleras “integradas verticalmente”.<sup>15</sup>

1.3.3.27 Un ejemplo de una empresa de petróleo y gas verticalmente integrada puede ser el que se muestra en la Figura 1.D.13.

1.3.3.28 A menudo se considera que la industria del petróleo y el gas tiene dos partes principales: las actividades preliminares (“upstream”) que son las relacionadas con la exploración y producción de petróleo crudo y gas natural, y las actividades secundarias o posteriores (“downstream”) que

<sup>15</sup> UN (2017). *Handbook on Selected Issues for the Taxation of the Extractive Industries by Developing Countries*. New York: UN Publishing. Disponible en inglés en [https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2018/05/Extractives-Handbook\\_2017.pdf](https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2018/05/Extractives-Handbook_2017.pdf).



son las relacionadas con el transporte, la refinación y la comercialización de petróleo y gas natural y sus derivados.<sup>16</sup>

1.3.3.29 Dentro de las dos partes comerciales principales, a menudo hay varias unidades organizativas diferentes que representan diferentes líneas de negocio. En actividades preliminares, se puede hacer una distinción, por ejemplo, entre actividades de “exploración” y actividades de “producción”, mientras que en las secundarias puede haber negocios de comercio, fabricación o productos químicos. En una CPI integrada verticalmente, la compañía puede tener múltiples negocios globales con diferentes modelos comerciales y múltiples centros de costos.

1.3.3.30 Cada línea de negocio diferente puede tener un modelo de negocio distinto. Ciertas actividades pueden centralizarse, por ejemplo, compañías de servicios que brindan consultoría y servicios a las empresas operativas, tales como asesoramiento técnico o servicios contables. El costo de esos servicios centralizados puede ser compartido o directamente cargado a una empresa operativa. La producción de petróleo puede estar completamente descentralizada.

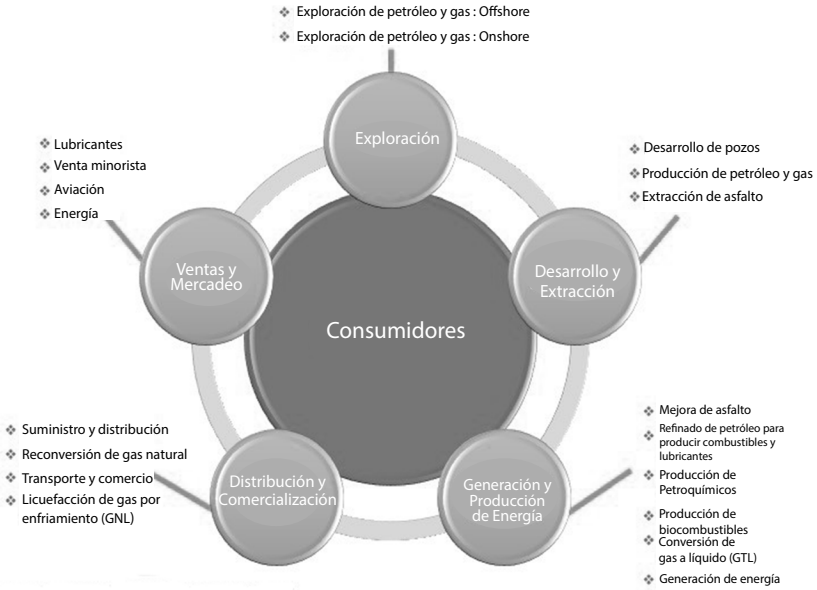
1.3.3.31 El manejo de cada planta de producción suele ser responsable del rendimiento y la viabilidad a largo plazo de sus propias operaciones, pero puede aprovechar la experiencia de las empresas de servicios y, a través de ellas, de otras empresas del grupo. La propiedad de los intangibles se puede tener de forma centralizada, mientras que los centros de I+D alrededor del mundo podrían realizar la investigación. Dependiendo de los productos y las plantas de fabricación, se pueden utilizar diferentes modelos, incluyendo los modelos de fabricación por contrato y de fabricación por encargo. Y finalmente, una vez que los productos se venden al mercado, se pueden identificar todas las funciones de venta típicas: distribuidores de compraventa, distribuidores autorizados, ventas directas, compañías de servicios dentro del mercado, etc.

---

<sup>16</sup> A veces también se utiliza el término “*midstream*”, por ejemplo: “actividades que conectan las funciones puras “*upstream*” y “*downstream*” se denominan a veces “*midstream*” y consisten en comercio y transporte (por oleoducto, ferrocarril, barcaza, camión cisterna o camión), almacenamiento y comercialización al por mayor de petróleo crudo, gas natural o productos refinados del petróleo. - UN (2017). Handbook on Selected Issues for Taxation of the Extractive Industries by Developing Countries. New York: UN Publishing.

Figura 1.D.13

**Ejemplo de una empresa de petróleo y gas verticalmente integrada**



**Fuente:** Centro Internacional de Impuestos e Inversiones (*International Tax and Investment Center, ITIC*)

**1.4 Gestión administrativa de la función de precios de transferencia en una EMN**

1.4.1 Las EMN enfrentan desafíos en la gestión de su función de precios de transferencia. Si bien los precios de transferencia pueden utilizarse en algunas EMN para el control administrativo, no obstante, las EMN deben cumplir con las normas de precios de transferencia para efectos tributarios en los países en los que operan. La determinación de los precios de transferencia afecta a la asignación de la renta gravable entre las empresas asociadas de una EMN.

1.4.2 Las entidades de una EMN realizan un negocio global que genera oportunidades para optimizar la cadena de valor de bienes o servicios y, por tanto, buscan sinergias. Un desafío al que se enfrenta una EMN que lleva a cabo un negocio global con empresas asociadas es si el método de precios de transferencia utilizado para las transacciones internas es aceptable para las autoridades tributarias de los países en los que opera la EMN. El desafío

de los precios de transferencia se ve incrementado cuando la EMN tiene múltiples negocios globales con diferentes modelos comerciales y múltiples centros de costos. El tamaño de la EMN contribuye a la complejidad.

1.4.3 La presentación de reportes financieros para las EMN se realiza en base a dos ramas de decisión. Por un lado, las leyes corporativas y tributarias requieren que una empresa asociada determine su renta imponible derivada de una jurisdicción específica. Por otro lado, una EMN normalmente necesitará determinar, para efectos de administración, los ingresos y los costos de sus líneas de negocio, que, como se muestra en párrafos anteriores, pueden operar en varias jurisdicciones. En otras palabras, mientras que las autoridades tributarias se centran en los ingresos gravables de una empresa asociada, los administradores de una EMN se enfocan en las rentas de sus líneas de negocio. Las EMN deben desarrollar y publicar una política global de precios de transferencia dentro de la empresa para ayudar a minimizar el riesgo de ajustes de precios de transferencia que pueden resultar en una doble tributación.

1.4.4 La asignación de utilidades y costos a las distintas estructuras legales se basa en las funciones desempeñadas, los activos empleados y los riesgos asumidos (llamado en inglés “*FAR analysis*”). Dado que los grupos de EMN están formados por numerosas empresas asociadas, es muy difícil asignar las utilidades y los costos a todas las entidades independientes, sobre todo por la ausencia de fuerzas del mercado. Lograr una política global consistente y congruente para la asignación de resultados a las estructuras legales, es un ejercicio complejo.

1.4.5 Las reglas de precios de transferencia basadas en el principio de plena competencia permiten a las autoridades tributarias nacionales hacer ajustes a las utilidades de una empresa cuando los términos de las transacciones entre empresas asociadas difieren de los términos que se acordarían entre empresas no vinculadas en circunstancias similares. Si los ingresos de una empresa asociada en el País A aumentan como resultado de un ajuste de precios de transferencia, sería razonable esperar que un correspondiente ajuste de precios de transferencia reduzca los ingresos de la otra empresa asociada en el País B, siempre que se realice una evaluación consistente de los precios de transferencia por parte de ambos países.

1.4.6 Sin embargo, si la autoridad tributaria del País A realiza un ajuste de precios de transferencia, se producirá una doble tributación si la autoridad tributaria del País B no está de acuerdo con el ajuste y no permite el ajuste correspondiente (a la baja). El riesgo es de doble tributación “económica”, es decir, donde dos entidades distintas pagan impuestos sobre las mismas

ganancias. Es tarea de la función de precios de transferencia dentro de una EMN limitar el riesgo de ajustes de precios de transferencia y doble tributación.

1.4.7 En principio, para una EMN, el diseño, la implementación y la documentación de una política de precios de transferencia adecuada no debe verse únicamente como una cuestión de cumplimiento. El objetivo principal debería ser desarrollar una política global consistente y basada en principios. Una política de precios de transferencia bien desarrollada y aplicada de manera congruente debería reducir el riesgo de que las EMN sufran ajustes en los precios de transferencia y el potencial de doble tributación, aumentando consecuentemente la rentabilidad al minimizar los costos de los precios de transferencia. Una política global de precios de transferencia puede incluso ser utilizada como prueba en las negociaciones con las autoridades tributarias cuando se produzcan disputas sobre precios de transferencia.

1.4.8 Una política integral de precios de transferencia debe cubrir cuatro áreas clave:

- consultoría;
- reporte;
- documentación; y
- soporte de auditoría/resolución de disputas.

1.4.9 La consultoría en materia de precios de transferencia requiere un conocimiento exhaustivo de las operaciones comerciales de una EMN. Puede existir la idea errónea de que el departamento tributario toma las decisiones de negocio claves dentro de una EMN. En la práctica, las unidades de negocio de una EMN identificarán las oportunidades comerciales y pueden tomar una decisión para aprovechar la oportunidad si la misma se ajusta a la estrategia comercial global de la EMN. Se puede brindar asesoramiento para minimizar el riesgo de ajustes en los precios de transferencia y, por lo tanto, optimizar la oportunidad de negocio si el departamento tributario participa en la toma de decisiones de una EMN.

1.4.10 Existe un creciente nivel de detalle necesario para satisfacer los requisitos de documentación de precios de transferencia de cada país en el contexto global actual. Por lo tanto, la mayoría de las EMN preparan documentación global y regional (reportes maestros) para sus diversos negocios globales. Los reportes globales y regionales se preparan para fines locales (reportes locales) basados en los riesgos tributarios identificados para cada país en el que opera la EMN.

1.4.11 Las autoridades tributarias alrededor del mundo se enfocan cada vez más en los precios de transferencia y en ampliar sus capacidades en materia de precios de transferencia. Las EMN tienen que lidiar con la detallada, compleja y potencialmente conflictiva legislación local de precios de transferencia en los países en los que operan. Algunos países siguen de cerca la guía de los organismos internacionales, otros solo implementan parte de esa guía, mientras que algunos desarrollan reglas de precios de transferencia de forma independiente.

1.4.12 No debe suponerse que en general las EMN incumplen con las normas de precios de transferencia para obtener beneficios tributarios. La administración de las compañías se ve presionada para controlar los costos corporativos, incluidos los impuestos; sin embargo, muchas EMN, especialmente aquellas con acciones que cotizan en una bolsa de valores (EMN listadas), pueden haber publicado códigos de conducta, un conjunto de principios de negocio o ambos. Algunos de estos códigos o principios pueden explícitamente exigir que una EMN cumpla con las normas tributarias de los países en los que opera. Las infracciones de estos códigos pueden tener consecuencias graves para una EMN listada. Sin embargo, ello no debe verse como una garantía de que no pueda existir un desacuerdo sobre la aplicación adecuada de las reglas de precios de transferencia.

1.4.13 Dado que a menudo se hace referencia a los precios de transferencia como “un arte, no una ciencia”, la incertidumbre resultante crea la posibilidad de disputas sobre precios de transferencia, incluso si la EMN busca cumplir con la normativa local. Las EMN pueden invertir en la fijación de precios de transferencia adecuados y en la preparación de documentación completa, pero puede subsistir el riesgo de que las autoridades tributarias no estén de acuerdo con el enfoque adoptado. Esto crea incertidumbre para las EMN y puede resultar en costos asociados con la preparación de documentación adicional, la gestión de auditorías fiscales y la realización de litigios. A pesar de ello, hay casos en los que los precios de transferencia se manipulan para trasladar las utilidades de una jurisdicción a otra para obtener beneficios tributarios, incluyendo impuestos bajos o ningún impuesto.

1.4.14 Las EMN generalmente expresan una preferencia por las reglas de precios de transferencia si pueden lograr un enfoque globalmente consistente y eliminar el riesgo de disputas. Si los precios de transferencia de una EMN se ajustan en un país, dando lugar a una mayor renta imponible, la empresa asociada del otro país debería, en principio,<sup>17</sup> recibir

---

<sup>17</sup> Modelos de Convenio de las Naciones Unidas y de la OCDE, Artículo 9 (Empresas asociadas)

un “ajuste correspondiente”, reduciendo su renta gravable. En los casos donde no exista el ajuste correspondiente en ausencia de un tratado o por acuerdo expreso a través de las disposiciones del tratado, la EMN sufrirá una doble tributación. En esta situación, la disputa es entre dos autoridades fiscales con la EMN que busca que ambos países acepten unos precios de transferencia consistentes.

1.4.15 Cuando la autoridad tributaria realiza un ajuste de precios de transferencia, el Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas o el artículo equivalente de un tratado bilateral de impuestos (cuando sea aplicable) prevé que se realice el ajuste correspondiente en la otra jurisdicción. Sin embargo, en algunos casos puede haber razones legítimas por las que no se da un ajuste correspondiente, o es menor que el ajuste original. En tal caso, es apropiado que los dos países entablen discusiones bajo el mecanismo de procedimiento de acuerdo mutuo previsto en el Artículo 25 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas (o una disposición correspondiente en un tratado concreto) para tratar de resolver cualquier disputa sobre doble tributación que pueda surgir.



## Parte B

### PRINCIPIOS DE DISEÑO Y CONSIDERACIONES DE POLÍTICA

#### 2 Introducción a Precios de Transferencia

##### 2.1 ¿Qué son los precios de transferencia?

###### 2.1.1 Información general

2.1.1.1 Este capítulo ofrece un breve resumen sobre la materia de precios de transferencia e identifica varios de los problemas prácticos y las preocupaciones relacionadas, especialmente los problemas que enfrentan países en desarrollo y los enfoques que estos han adoptado. Éstos se tratan con mayor detalle en capítulos posteriores.

2.1.1.2 Un volumen significativo del comercio global se basa en transferencias internacionales de bienes y servicios, capital (como dinero) e intangibles (como propiedad intelectual) dentro de una EMN; estas transferencias se denominan “operaciones intragrupo”. Existe evidencia de que el comercio intragrupo ha crecido de manera constante desde mediados del siglo XX.

2.1.1.3 Además, las operaciones que involucran intangibles y servicios multinivel, constituyen una proporción en rápido crecimiento de las operaciones comerciales de una EMN y han aumentado enormemente las complejidades involucradas en el análisis y la comprensión de dichas operaciones.

2.1.1.4 La estructura de las operaciones dentro de una EMN<sup>18</sup> está determinada por una combinación de fuerzas impulsadas por el mercado y el grupo, que pueden diferir de las condiciones de mercado abierto que operan entre entidades independientes. Por lo tanto, es posible que un gran y creciente número de operaciones intragrupo, no se rijan por completo por las fuerzas del mercado, sino que estarán impulsadas en gran medida por los intereses comunes de las entidades de un grupo. Dado que los cálculos

---

<sup>18</sup> Para efectos de los precios de transferencia, los componentes de una EMN, como las empresas, se denominan “empresas asociadas”.



de impuestos generalmente se basan en cuentas a nivel de la entidad, los precios u otras condiciones en las que se llevan a cabo estas operaciones intragrupo afectarán los ingresos y/o gastos de las entidades relevantes en relación con esas operaciones y, como consecuencia, tendrán un impacto en el monto de ganancias que cada entidad del grupo registra para efectos fiscales.

2.1.1.5 Por lo tanto, resulta importante establecer el precio adecuado, denominado el “precio de transferencia”, para las transferencias intragrupo. “Precios de transferencia” es el término genérico para la fijación de precios en operaciones entre partes relacionadas. Los precios de transferencia se refieren a la fijación de precios<sup>19</sup> para operaciones entre empresas asociadas (es decir, miembros de la misma EMN) que implican la transferencia de propiedad o servicios. Estas operaciones también se conocen como operaciones “vinculadas”, a diferencia de las operaciones “no vinculadas” entre personas que no están asociadas entre sí y que se puede suponer que operan de forma independiente (en condiciones de plena competencia) al establecer términos y condiciones para dichas operaciones.

2.1.1.6 Los precios de transferencia no implican necesariamente la evasión fiscal, ya que la necesidad de fijar esos precios es un aspecto normal de cómo deben operar las EMN. Cuando el precio no está de acuerdo con las normas internacionales aplicables o con el principio de plena competencia según la legislación local, la administración tributaria puede considerar que se trata de una “anomalía en la valoración”, una “fijación de precios incorrecta”, una “fijación de precios injustificada” o una fijación de precios sin condiciones de plena competencia y es en esos casos en los que pueden surgir problemas de elusión y evasión fiscal.

---

<sup>19</sup> Sin embargo, en la mayoría de los casos, el análisis de precios de transferencia terminará después de que se haya determinado un margen de beneficio adecuado. Véase el Capítulo 4 sobre métodos de precios de transferencia.

## 2.1.2 Ejemplos

### 2.1.2.1 Ejemplo 1: Fabricante de discos duros

El Grupo X se dedica a la venta de computadoras. El grupo en su conjunto está generando ganancias. La sociedad matriz, ubicada en el País A, compra “unidades de estado sólido” a su subsidiaria en el País B. El precio que la sociedad matriz en el País A paga a su subsidiaria en el País B (el “precio de transferencia”) determinará la ganancia que reportará la subsidiaria en el País B y los impuestos sobre la renta local que pagará.

Si la sociedad matriz paga a la subsidiaria un precio inferior al precio de plena competencia apropiado, podría parecer que la subsidiaria tiene dificultades financieras, incluso si el grupo en su conjunto muestra un margen de beneficio razonable cuando se vende la computadora completa.

Las autoridades fiscales del País A pueden estar de acuerdo con la ganancia que les fue reportada por la sociedad matriz, pero sus contrapartes en el País B pueden no estar de acuerdo; es posible que no tengan la ganancia esperada para gravar desde su lado de la operación. Si la sociedad matriz del País A hubiera comprado sus unidades a una sociedad independiente del País B en circunstancias comparables, pagaría el precio de mercado y el proveedor pagaría impuestos sobre sus propios beneficios en la forma habitual. A partir de este análisis, y asumiendo que la tasa de impuesto sobre la renta del País A es más baja que la del País B, el hecho de que se reporte una ganancia mayor en el País A puede dar lugar a la presunción de que el precio de transferencia se fijó por debajo del monto de plena competencia para minimizar la incidencia del impuesto sobre la renta del grupo.

En consecuencia, cuando las diversas partes de la organización están bajo alguna forma de control común, esto puede significar que los precios de transferencia no están sujetos por completo a las fuerzas de mercado y es necesario llegar al precio de plena competencia correcto, o al menos a un “rango de plena competencia” de precios.

### 2.1.2.2 Ejemplo 2: Fabricante de relojes de lujo

Un fabricante de relojes de lujo (Grupo Y) en el País A distribuye sus relojes a través de una subsidiaria en el País B. Se asume que la fabricación del reloj cuesta \$1.400 y a la subsidiaria del País B le cuesta \$100 distribuirlo. La compañía en el País A establece un precio de transferencia de \$1.500 y

la subsidiaria en el País B distribuye el reloj a \$1.600 en el País B. En total, la compañía ha obtenido una ganancia de \$100 sobre la cual se espera que pague impuestos.

Sin embargo, cuando la subsidiaria es auditada por las autoridades fiscales del País B, notan que el distribuidor en sí no obtiene ninguna ganancia: el precio de transferencia de \$1.500 más los costos de distribución de \$100 del distribuidor son exactamente iguales al precio al menudeo de \$1.600. Las autoridades fiscales del País B consideran que el precio de transferencia debe fijarse en \$1.400 para que el distribuidor pueda obtener una ganancia (en este caso, \$100) que estaría sujeta a impuestos en el País B.

Esto plantea un problema para la EMN Y, en virtud de que ya está pagando impuestos en el País A sobre los \$100 de ganancia por reloj que se muestran en sus cuentas. Por lo tanto, mientras que la EMN Y ha obtenido una ganancia total de solo \$100, está pagando impuestos sobre un total de \$200, \$100 en el País A y \$100 en el País B.

Como resultado, las EMN pueden terminar pagando dos veces impuesto de renta sobre la misma ganancia. La diferencia de opinión entre el País A y el País B sobre lo que constituye el precio de transferencia adecuado para el reloj puede conducir a una doble tributación económica.

### **2.1.3 Resumen del concepto de precios de transferencia**

2.1.3.1 Los precios de transferencia también pueden afectar la medición del desempeño de entidades individuales en una EMN. Las entidades individuales dentro de un grupo multinacional pueden ser centros separados de ganancias y se requieren precios de transferencia para determinar la rentabilidad de las entidades. Sin embargo, no todas las entidades necesariamente obtendrían ganancias o pérdidas en condiciones de plena competencia. Lógicamente, una entidad que busca sus propios intereses como una entidad legal separada, solo adquiriría productos o servicios de una entidad asociada si el precio de compra fuera igual o más barato que los precios cobrados por proveedores no relacionados. Este principio se aplica, a la inversa, en relación con una entidad que proporciona un producto o servicio; lógicamente, solo vendería productos o servicios a una entidad asociada si el precio de venta fuera igual o superior a los precios pagados por compradores no relacionados. Sobre esta base, los precios deberían gravitar hacia el “precio de plena competencia”, es decir, el precio que se acordaría entre partes no relacionadas en circunstancias similares.

2.1.3.2 Si bien la explicación anterior de los precios de transferencia parece lógica y bastante simple, llegar a un precio de transferencia apropiado puede ser una tarea compleja, particularmente debido a las dificultades encontradas con respecto a ciertas operaciones, por ejemplo, en la identificación y valoración de intangibles transferidos y/o servicios prestados. Por ejemplo, los intangibles podrían ser de diferentes tipos como activos industriales tales como patentes, nombres comerciales, diseños o modelos, derechos de propiedad literarios y artísticos, *know-how* o secretos comerciales, los cuales pueden o no reflejarse en las cuentas de la compañía. Por tanto, existen muchas complejidades involucradas al abordar los precios de transferencia en las operaciones transfronterizas entre las entidades de la EMN.

## **2.2 Problemas básicos que subyacen a los precios de transferencia**

2.2.1 Los precios de transferencia sirven para determinar los ingresos de las entidades o partes involucradas en la transacción transfronteriza. Un precio más alto aumenta los ingresos del vendedor y disminuye los ingresos del comprador. Un precio más bajo disminuye los ingresos del vendedor y aumenta los ingresos del comprador. Por lo tanto, el precio de transferencia influye en la base gravable tanto del país del vendedor como del país del comprador involucrados en una transacción transfronteriza.

2.2.2 Desde una perspectiva tributaria, en cualquier escenario transfronterizo, las partes involucradas son las entidades relevantes de la EMN junto con las autoridades tributarias de los países involucrados en la transacción. Cuando la autoridad fiscal de un país ajusta las ganancias de una empresa miembro de la EMN, ajustando el precio de transferencia de una operación vinculada, esto puede tener un efecto en la base gravable de otro país; véase las secciones 1.4.14 y 1.4.15 para obtener un resumen de los problemas que pueden surgir. En consecuencia, las situaciones transfronterizas involucran cuestiones relacionadas con la jurisdicción, la asignación de ingresos y la valoración.

2.2.3 Las cuestiones clave son: (i) ¿qué gobierno debería gravar los ingresos de las entidades del grupo que participan en la transacción?, y (ii) ¿qué sucede si ambos gobiernos reclaman la potestad de gravar los mismos ingresos? Si las actividades económicas en más de un país contribuyen a los beneficios de la EMN, ¿debería uno de los gobiernos otorgar una desgravación fiscal para evitar la doble tributación de los ingresos de la EMN? y, en caso afirmativo, ¿qué gobierno debería conceder dicha desgravación?

2.2.4 Un problema adicional es el relativo a la motivación para manipular los precios de transferencia. Las EMN pueden emprender prácticas que busquen reducir su carga tributaria global. Esto puede implicar la transferencia de beneficios a través de precios de transferencia que no son de plena competencia para reducir la carga fiscal global de las EMN. Sin embargo, si bien la reducción de impuestos puede ser un motivo que influya en las EMN a la hora de fijar precios de transferencia para operaciones intragrupo, no es el único factor que determina las políticas y prácticas de precios de transferencia; véase 1.4.1. y siguientes para una discusión detallada.

2.2.5 El objetivo de los precios de transferencia que no son de plena competencia en tales casos, puede ser reducir los impuestos globales de una EMN. Esto se puede lograr transfiriendo la ganancia de las entidades asociadas en países con impuestos más altos a entidades asociadas en países con impuestos relativamente más bajos, ya sea cobrando de más o de menos a la entidad asociada por productos o servicios. Por ejemplo, si la sociedad matriz de una EMN tiene una tasa impositiva en su país de residencia del 30 por ciento, y si una subsidiaria de esa sociedad matriz reside en otro país que tiene una tasa impositiva del 20 por ciento, la matriz puede tener un incentivo para transferir la ganancia a su subsidiaria para reducir su tasa impositiva sobre estos montos del 30 por ciento al 20 por ciento. Esto puede lograrse cobrando de más a la matriz por la adquisición de propiedades y servicios de su subsidiaria.

2.2.6 Si bien la motivación más obvia puede ser reducir la tasa impositiva efectiva global de las EMN, otros factores pueden influir en las decisiones de precios de transferencia, tales como la imputación de beneficios fiscales en el país de residencia de la sociedad matriz; véase más en el punto 1.4.1. y siguientes.

2.2.7 Una motivación adicional para que una EMN se involucre en tales prácticas es utilizar un beneficio fiscal, como una pérdida fiscal/impositiva en una jurisdicción en la que opera. Esto puede ser una pérdida del año en curso o una pérdida que la compañía asociada ha arrastrado de un año anterior. En algunos casos, una compañía del grupo puede desear aprovechar las pérdidas fiscales de una compañía asociada antes de que expiren, en situaciones en las que las pérdidas solo pueden trasladarse por un cierto número de años. Aun cuando no existen restricciones para trasladar pérdidas fiscales por parte de una compañía asociada, la compañía del grupo tiene un incentivo para utilizar las pérdidas lo más rápido posible. En otras palabras, las ganancias a veces pueden transferirse a ciertos países para obtener beneficios fiscales específicos.

2.2.8 Las EMN operan a nivel mundial y las entidades que las componen pueden compartir recursos y gastos generales comunes. Desde la perspectiva de las EMN, estos recursos deben asignarse con la máxima eficiencia y de manera óptima.

2.2.9 Desde la perspectiva del gobierno, la asignación de costos e ingresos derivados de los recursos de la EMN es un elemento esencial para calcular el impuesto a pagar. Por lo tanto, puede haber una disputa entre países en la asignación de costos y recursos, debido a que cada uno de los países tiene el objetivo de asegurar la base imponible en su jurisdicción. Cuando ninguno de los países relevantes permite una deducción fiscal por gastos comerciales legítimos del negocio incurridos por la EMN, el resultado puede ser una doble tributación.

2.2.10 Desde la perspectiva de la EMN, cualquier obstáculo comercial o fiscal en los países en los que opera eleva los costos de transacción de la EMN y distorsiona la asignación de recursos. Además, muchos de los recursos comunes que constituyen una fuente de ventaja competitiva para una EMN no pueden separarse de los ingresos de los miembros de la EMN para efectos fiscales. Esto es especialmente cierto en el caso de intangibles y operaciones intragrupo relacionadas con servicios.

2.2.11 La mera asignación de ingresos y gastos a uno o más miembros de la EMN no es suficiente; también se deben valorar los ingresos y gastos. Una cuestión clave de los precios de transferencia es entonces la valoración de las transferencias intragrupo.

2.2.12 En tanto las EMN son estructuras integradas con la capacidad de explotar los diferenciales internacionales y de utilizar economías de integración no disponibles para las entidades independientes, los precios de transferencia dentro del grupo pueden no ser siempre los precios que negocian partes no vinculadas para operaciones similares. Véase 2.5.5. para una discusión sobre las sinergias del Grupo EMN.

2.2.13 Los problemas tributarios internacionales, especialmente los relacionados con los precios de transferencia, se abren a una cantidad de desafíos cuya complejidad y magnitud a menudo resultan especialmente desalentadoras para las administraciones tributarias con capacidad o experiencia limitadas para abordar estos problemas.

2.2.14 Una cuestión tan compleja y apremiante, especialmente dado el surgimiento exponencial de la economía digital, es llegar al precio de plena competencia adecuado para las operaciones que involucran intangibles.

Los intangibles son a menudo únicos, móviles y difíciles de valorar y esto presenta problemas singulares tanto para los contribuyentes como para las autoridades fiscales.

2.2.15 Los problemas de precios de transferencia relacionados con la reestructuración de negocios y los servicios intragrupo también presentan desafíos especiales. Los requisitos de documentación sobre precios de transferencia para las EMN continúan siendo un área de atención clave dada la evolución de los estrictos estándares de documentación, incluida la presentación de informes país por país, sin mencionar el creciente intercambio de información entre los gobiernos sobre operaciones internacionales. Estos temas básicos y críticos de precios de transferencia se tratan en detalle en este Manual en capítulos separados.

2.2.16 Ante todo, debe quedar claro que las reglas de precios de transferencia son esenciales para que los países protejan su base gravable, eliminen la doble tributación y mejoren el comercio transfronterizo. Para los países en desarrollo, las reglas de precios de transferencia son esenciales para propiciar un clima de certeza y un entorno para un mayor comercio transfronterizo al mismo tiempo que garantizar que el país no esté perdiendo ingresos fiscales críticos. Por lo tanto, los precios de transferencia son de suma importancia y las reglas detalladas de precios de transferencia son esenciales.

### **2.3 Evolución de los precios de transferencia**

2.3.1 El propósito de esta sección es rastrear brevemente la historia y las razones de los regímenes tributarios de precios de transferencia. Es importante señalar que los precios de transferencia implican esencialmente la aplicación de principios económicos a un mercado fluido. Por lo tanto, se siguen desarrollando nuevos enfoques y técnicas que ayuden a llegar al precio de transferencia adecuado desde la perspectiva de uno o varios factores del sistema.

2.3.2 Las reglas de precios de transferencia están basadas y desarrollan las disposiciones del Artículo de Empresas Asociadas (generalmente el Artículo 9) de la mayoría de los tratados bilaterales. Las disposiciones básicas del Artículo 9 y el principio de plena competencia en el que se basa ese artículo, fueron desarrollados por la Liga de Naciones en la década de 1920 y han sido característicos del sistema tributario internacional desde entonces.

2.3.3 Las Directrices de la OCDE sobre Precios de Transferencia (Directrices de la OCDE), tal y como han sido enmendadas y actualizadas, se publicaron por primera vez en 1995 para proporcionar una interpretación fidedigna e internacionalmente acordada del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE y las disposiciones en gran medida idénticas del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas, ambas basadas en los acuerdos anteriores de la Liga de Naciones. La publicación en 1995 de las Directrices de la OCDE siguió a los informes anteriores hechos en 1974 y 1984 por la OCDE sobre precios de transferencia. Las Directrices de la OCDE representan un consenso entre los miembros de la organización (en su mayoría países desarrollados) y se han seguido en gran medida en las regulaciones nacionales de precios de transferencia de estos países. Otra interpretación influyente del principio de plena competencia que ha evolucionado con el tiempo está representada por las Regulaciones de Precios de Transferencia de los Estados Unidos (26 USC Section 1.482).

2.3.4 Desde una perspectiva financiera, los precios de transferencia son probablemente la cuestión fiscal transfronteriza más importante a nivel mundial. Esto se debe en parte a que el término “EMN” no solo cubre grandes grupos corporativos sino también grupos más pequeños con una o más subsidiarias o establecimientos permanentes (EP) en países distintos de aquellos donde se encuentra la sociedad matriz o la casa matriz.

2.3.5 La reubicación en curso y continua de la producción de componentes y productos terminados en países particulares; el surgimiento de muchas nuevas economías en los países en desarrollo con su infraestructura, mano de obra calificada, bajos costos de producción, clima económico propicio, etc.; el comercio de instrumentos financieros y productos básicos las 24 horas del día y el auge del comercio electrónico y los modelos de negocios virtuales, son algunas de las muchas razones por las que los precios de transferencia se han convertido en un tema de tanta importancia en las últimas dos décadas.

2.3.6 Otras consideraciones también han incidido en la importancia de los precios de transferencia. Algunos países desarrollados han reforzado su legislación sobre precios de transferencia para abordar el problema de las empresas extranjeras activas en sus países que pagan impuestos más bajos que los grupos nacionales comparables. Algunos países en desarrollo han introducido regulaciones de precios de transferencia igualmente exhaustivas en sus países para mantener intactas sus bases impositivas. Otros países en desarrollo están reconociendo que necesitan de alguna forma abordar eficazmente los desafíos de los precios de transferencia.



2.3.7 Los países con administraciones y sistemas tributarios menos sofisticados corren el riesgo de absorber el efecto de una aplicación más estricta de los precios de transferencia en los países desarrollados. Esto, en efecto, da como resultado que esos países paguen al menos parte de los costos fiscales de las EMN en sus países; para evitar esto, muchos países han introducido reglas de precios de transferencia.

2.3.8 El Proyecto de Erosión de Base y Traslado de Beneficios (*Base Erosion and Profit Shifting*, BEPS por sus siglas en inglés) del G20/OCDE, resultó en la publicación en 2015, de reportes finales sobre medidas que se basan en 15 acciones. Entre otras cosas, los informes BEPS contienen amplias revisiones de las Directrices de precios de transferencia de la OCDE, proporcionan disposiciones modelo para prevenir el abuso de los tratados, exigen reportes estandarizados país por país para los requerimientos de documentación, explican un proceso de revisión paritaria para abordar las prácticas fiscales nocivas y respaldan un estándar mínimo para asegurar el progreso en la resolución de disputas. De la misma forma, contienen otras recomendaciones detalladas.<sup>20</sup>

2.3.9 Si bien la iniciativa BEPS de la OCDE, teóricamente, tiene como objetivo renovar las normas tributarias internacionales para mantener el ritmo del cambiante entorno empresarial mundial, la implementación práctica de las medidas BEPS depende de que los países también realicen los cambios necesarios en sus leyes nacionales, así como de modificar las disposiciones de los tratados con otros países haciendo todo esto de manera coordinada. Para lograr este objetivo, en 2016 se estableció el Marco Inclusivo de la OCDE/G20 sobre BEPS, con una membresía global que incluye alrededor del 70% de países de todas las regiones geográficas que no pertenecen a la OCDE ni al G20. Los miembros del Marco Inclusivo están colaborando en la aplicación de las 15 medidas para abordar la elusión fiscal, mejorar la coherencia de las normas fiscales internacionales y garantizar un entorno fiscal más transparente.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> <https://www.oecd.org/ctp/beps-2015-final-reports.htm>

<sup>21</sup> Véase <https://www.oecd.org/tax/beps/about/>

## **2.4 Principio de plena competencia en precios de transferencia**

### **2.4.1 Base jurídica del principio de plena competencia**

2.4.1.1 El Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas, en el Artículo 9(1), establece lo siguiente:

“Siempre que:

(a) una empresa de un Estado Contratante participa directa o indirectamente en la administración, control o capital de una empresa del otro Estado Contratante, o (b) Las mismas personas participan directa o indirectamente en la administración, el control o el capital de una empresa de un Estado Contratante y una empresa del otro Estado Contratante, y en cualquiera de los dos casos las dos empresas establezcan o impongan en sus relaciones comerciales o financieras condiciones, que difieran de las que se habrían establecido entre empresas independientes, cualesquiera beneficios que, de no ser por esas condiciones, hubieran correspondido a una de las empresas, pero que, por esas condiciones, no le hayan correspondido, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y ser gravados en consecuencia”.<sup>22</sup>

2.4.1.2 En otras palabras, las operaciones entre dos partes relacionadas deben reflejar el resultado que se habría logrado si las partes no estuvieran relacionadas, es decir, si las partes fueran independientes entre sí y el resultado (precio o márgenes) fuera determinado por las fuerzas del (libre) mercado. Ésta es la base del “principio de plena competencia”. El principio transcrito anteriormente en el Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas también se ha reiterado en el Modelo de Convenio Tributario de la OCDE y en las Directrices de la OCDE complementadas y enmendadas.

2.4.1.3 El principio de plena competencia es, por lo tanto, el principio rector generalmente aceptado para establecer un precio de transferencia adecuado de conformidad con el Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas. El principio de plena competencia, en sí mismo, no es nuevo; tiene sus orígenes en el derecho contractual para

---

<sup>22</sup> UN (2017). United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries. New York: UN Publications. Disponible en inglés en [https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2018/05/MDT\\_2017.pdf](https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2018/05/MDT_2017.pdf)

concertar un acuerdo equitativo que pueda solventar el escrutinio legal, aun cuando las partes involucradas puedan tener intereses compartidos.

2.4.1.4 Según el principio de plena competencia, las operaciones dentro de un grupo se comparan con las operaciones entre entidades no relacionadas en circunstancias comparables para determinar precios de transferencia aceptables. Así, el mercado integrado por entidades independientes es la medida o punto de referencia para verificar los precios de transferencia de las operaciones intragrupo y su aceptación para efectos fiscales.

2.4.1.5 El fundamento del principio de plena competencia en sí mismo es que, dado que el mercado gobierna la mayoría de las operaciones en una economía, es apropiado tratar las operaciones intragrupo como equivalentes a las realizadas entre entidades independientes. Según el principio de plena competencia, las operaciones intragrupo son evaluadas y pueden ajustarse si se determina que los precios de transferencia u otros términos de las operaciones se desvían de los de las operaciones independientes comparables. Se argumenta que el principio de plena competencia es aceptable para todos los interesados, ya que utiliza el mercado como norma.

2.4.1.6 El Artículo 9(2) del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas también establece que cuando las autoridades fiscales de un Estado Contratante realicen un ajuste de precios de transferencia para reflejar la aplicación del principio de plena competencia a las operaciones con partes relacionadas del contribuyente, el otro Estado Contratante debería hacer un “ajuste correspondiente” apropiado para evitar la doble tributación. Las autoridades competentes<sup>23</sup> de los Estados Contratantes se consultarán entre sí, si es necesario, para determinar un ajuste acordado.

2.4.1.7 El Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas contiene disposiciones en el Artículo 9(3), que estipulan que un Estado Contratante no está obligado a realizar el ajuste correspondiente mencionado en el Artículo 9(2) cuando los procedimientos judiciales, administrativos u otros procedimientos legales hayan dado lugar a una decisión definitiva que resuelva que, por las acciones que dan lugar a un ajuste de ganancias de acuerdo con lo dispuesto por el Artículo 9, Párrafo 1, una de las empresas afectadas es responsable por fraude o por incumplimiento grave o deliberado.

---

<sup>23</sup> Funcionarios designados por los países para discutir los tratados y otros asuntos internacionales relacionados con los impuestos entre ellos.

2.4.1.8 Un argumento a favor del uso del principio de plena competencia es que es geográficamente neutral, ya que trata la ganancia de las inversiones en diferentes lugares, de manera similar. Sin embargo, esta afirmación de neutralidad está condicionada a normas y formas de administración consistentes con el principio de plena competencia en todas las jurisdicciones en las que opera una empresa internacional. En ausencia de reglas y administración consistentes, las empresas internacionales pueden tener un incentivo para evitar impuestos mediante la manipulación de los precios de transferencia.

## 2.4.2 Aplicación del principio de plena competencia

2.4.2.1 Si bien es relativamente fácil describir el principio de plena competencia, establecer directrices sobre la aplicación práctica del principio es una tarea compleja. La aplicación práctica del principio de plena competencia requiere la identificación de operaciones comparables confiables.

2.4.2.2 El siguiente ejemplo ilustra una situación en la que es necesario aplicar el principio de plena competencia:

### **Ejemplo 3: Fabricante de asientos de automóvil**

Suponga que la Corporación P (matriz) fabrica asientos para automóviles en el País A y después vende los asientos terminados a su Subsidiaria S en el País B, que a su vez vende esos asientos terminados a partes no relacionadas (por ejemplo, al público en general) en el País B. En este caso, la ganancia imponible de S se determina por el precio de venta de los asientos a las partes no relacionadas menos el precio al que los asientos se obtuvieron de su sociedad matriz (costo de los bienes vendidos en las cuentas de S, en este caso el precio de transferencia) y sus gastos distintos al costo de los bienes vendidos.

Si el País A, donde se fabrican los asientos, tiene una tasa impositiva mucho más baja que la tasa impositiva en el País B, donde los asientos se venden a partes no relacionadas, entonces quizás el grupo tendría un incentivo para registrar la mayor cantidad de ganancias posible a nombre de la Corporación P en el País A, sobrevalorando el precio de venta de los asientos (el precio de transferencia) a su Subsidiaria S en el País B. Si la tasa impositiva fuera más alta en el País A que en el País B, entonces quizás el grupo tendría un incentivo para subvalorar los asientos a la Subsidiaria S en el País B y así concentrar la ganancia en el País B.

Con base en estos hechos, se ve que cuando las empresas asociadas negocian entre sí, sus relaciones comerciales o financieras pueden no verse directamente afectadas por las fuerzas del mercado, y pueden estar más influidas por otras consideraciones (véase la advertencia en la sección 2.4.2.3). Por lo tanto, el principio de plena competencia busca determinar si las operaciones entre contribuyentes relacionados (en este caso, la Corporación P y su Subsidiaria S) utilizan un precio adecuado para reflejar su verdadera carga tributaria al compararlas con operaciones similares que tienen lugar en condiciones de plena competencia entre contribuyentes no relacionados.

2.4.2.3 Los intangibles pueden presentar un desafío singular cuando se aplica el principio de plena competencia debido al hecho de que los intangibles pueden ser difíciles de identificar, valorar y de encontrar sus comparables.

2.4.2.4 En la práctica, varios factores pueden afectar el precio de plena competencia. Estos factores van desde las políticas y regulaciones gubernamentales hasta los flujos de efectivo de las entidades de la EMN.

2.4.2.5 Las autoridades tributarias no deberían implícitamente suponer que existe una manipulación de ganancias por parte de la EMN por el simple hecho de que haya un ajuste para llegar a las condiciones de plena competencia en la transacción; cualquier ajuste de este tipo puede surgir sin que incidan los términos contractuales entre las entidades. Otra suposición incorrecta que a veces se hace en la práctica, es que las relaciones comerciales o financieras entre las empresas asociadas y el mercado siempre serán diferentes y contrarias entre sí.

2.4.2.6 En muchos casos, las propias EMN pueden tener un incentivo para fijar un precio de plena competencia para sus operaciones intragrupo con el objeto de juzgar el verdadero desempeño de sus entidades subyacentes.

2.4.2.7 El principio de plena competencia ha sido ampliamente aceptado y está implementado en la mayor parte de la legislación de precios de transferencia alrededor del mundo. En general, la idea subyacente detrás del principio de plena competencia es el intento de poner las operaciones, tanto vinculadas como no vinculadas, en igualdad de condiciones con respecto a las ventajas (o desventajas) fiscales que crean. Esto se hace comparando los precios y otras condiciones de una transacción entre empresas relacionadas con los precios y otras condiciones de operaciones no vinculadas comparables entre partes no relacionadas.

2.4.2.8 La aplicación práctica del principio de plena competencia suele implicar los siguientes procesos o pasos y consideraciones, entre otros:

- análisis de comparabilidad;
- evaluación de operaciones;
- evaluación de operaciones separadas y combinadas;
- uso de un rango de plena competencia o de un punto central en el rango;
- uso de datos de varios años;
- pérdidas;
- ahorros por ubicación y rentas de ubicación;
- compensaciones intencionales; y
- uso de la valoración en aduana.

2.4.2.9 Los procesos detallados para realizar estas comparaciones se tratan en este Manual en el Capítulo 3 sobre análisis de comparabilidad.

2.4.2.10 Los métodos de precios de transferencia usados para hacer las comparaciones relevantes se abordan ampliamente en el Capítulo 4. Sin embargo, es importante señalar desde un inicio que no existe un método único de precios de transferencia que sea generalmente aplicable en todas las situaciones posibles.

2.4.2.11 Calcular un precio de plena competencia mediante el análisis de precios de transferencia es una tarea compleja. La tarea requiere esfuerzo y buena voluntad tanto del contribuyente como de las autoridades tributarias en términos de documentación, trabajo preliminar, análisis e investigación. Los comparables juegan un papel fundamental. Este Manual busca ayudar a los países en desarrollo en esa tarea tanto como sea posible, pero hay que reconocer que rara vez será una tarea sencilla. El tema de la falta de comparables se explora más a fondo en el Capítulo 3 de este Manual sobre análisis de comparabilidad.

2.4.2.12 Una posible alternativa al principio de plena competencia podría ser un método global de distribución por fórmula, que asignaría la ganancia global de un grupo de EMN entre las empresas asociadas sobre la base de una fórmula ponderada multifactorial (utilizando por ejemplo factores como la propiedad, la nómina y las ventas, o cualquier otro factor que se pueda definir al adoptar la fórmula). En la actualidad, algunos estados de los Estados Unidos, Cantones de Suiza y provincias de Canadá utilizan un enfoque de reparto por fórmula. La Unión Europea también está

considerando un enfoque similar opcional para armonizar sus impuestos corporativos en el marco de la iniciativa sobre Base Común Consolidada del Impuesto de Sociedades (BCCIS).

## **2.5 Precios de transferencia como asunto presente y futuro**

### **2.5.1 Cuestiones generales relacionadas con los precios de transferencia**

2.5.1.1 Surgen varias cuestiones al aplicar el principio de plena competencia a las realidades internas de los países en desarrollo. El alto nivel de integración de las empresas internacionales, la proliferación del comercio intragrupo de intangibles y servicios, y el uso de acuerdos financieros sofisticados, han hecho que el principio de plena competencia sea cada vez más difícil de aplicar en la práctica.

2.5.1.2 La creciente globalización, los sofisticados sistemas de comunicación y las tecnologías de la información permiten que un grupo de EMN controle las operaciones de sus diversas filiales de forma remota. El comercio entre empresas asociadas a menudo involucra intangibles. La naturaleza del mundo en el que se basan los principios fiscales internacionales ha cambiado significativamente. Todas estas cuestiones plantean desafíos a la hora de aplicar el concepto de plena competencia a las operaciones globalizadas e integradas de las empresas internacionales. En general, está claro que en el siglo XXI existen verdaderos desafíos en la aplicación del principio de plena competencia para asignar los ingresos de empresas internacionales altamente integradas.

2.5.1.3 Está ampliamente aceptado que los precios de transferencia no son una ciencia exacta y que la aplicación de métodos de precios de transferencia requiere la aplicación de información, habilidad y juicio tanto por parte de los contribuyentes como de las autoridades tributarias. En vista de las brechas en las habilidades, información y recursos en muchos países en desarrollo, esto puede resultar muy difícil. La tarea a menudo requiere de los mejores funcionarios, que pueden dejar el departamento de impuestos después de adquirir habilidades como especialistas. La intención de este Manual es contribuir a reducir esas brechas.

### **2.5.2 Precios de transferencia en países en desarrollo**

2.5.2.1 Para todos los países, pero en particular para muchos países en desarrollo, equipar a una administración para abordar justa y eficazmente los problemas de precios de transferencia, presenta desafíos importantes.

2.5.2.2 A continuación, se enumeran algunos de los desafíos específicos a los que se enfrentan muchos países en desarrollo para abordar eficazmente los problemas de precios de transferencia (y que se abordarán con más detalle más adelante en este Manual).

### 2.5.3 Falta de comparables

2.5.3.1 Uno de los fundamentos del principio de plena competencia es examinar el precio de operaciones comparables. En la práctica, a menudo es difícil lograr una comparabilidad adecuada, factor que, en opinión de muchos, debilita la validez continua del propio principio. El hecho es que muchos de los métodos de precios de transferencia generalmente aceptados se basan directamente en comparables (véase el Capítulo 3 y el Capítulo 4). A menudo es extremadamente difícil en la práctica, especialmente en algunos países en desarrollo, obtener información adecuada para aplicar el principio de plena competencia por las razones que se nombran a continuación:

- Suele haber menos operadores organizados en cualquier sector determinado en los países en desarrollo; por tanto, puede resultar muy difícil encontrar datos comparables adecuados.
- La información comparable en los países en desarrollo puede estar incompleta y en un formato que es difícil de analizar, ya que los recursos y procesos no están disponibles. En el peor de los casos, es posible que la información sobre una empresa independiente simplemente no exista. Las bases de datos en las que se basa el análisis de precios de transferencia tienden a centrarse en datos de países desarrollados que pueden no ser relevantes para los mercados de países en desarrollo (al menos sin recursos y ajustes de información intensiva) y donde, en cualquier caso, su acceso suele ser muy costoso.
- Los países en transición cuyas economías se acaban de abrir o están en proceso de apertura, pueden tener compañías “pioneras” que han surgido en muchos sectores. En tales casos, habría una inevitable falta de comparables.

2.5.3.2 Dados estos problemas, los críticos de los métodos actuales de precios de transferencia equiparan encontrar un comparable satisfactorio a encontrar una aguja en un pajar. En términos generales, está bastante claro que encontrar comparables apropiados para el análisis en los países en desarrollo es posiblemente el mayor problema práctico que enfrentan por igual las empresas y las autoridades fiscales en la actualidad, pero el objetivo



de este Manual es ayudar en ese proceso de manera práctica. El conjunto de herramientas elaborado conjuntamente por la Plataforma de Colaboración en Materia Tributaria, una iniciativa conjunta del FMI, la OCDE, las Naciones Unidas y el Banco Mundial<sup>24</sup> provee orientación adicional sobre este tema. El Capítulo 3 de este Manual brinda el análisis y ejemplos prácticos sobre análisis de comparabilidad.

#### **2.5.4 Falta de la experiencia y las capacidades necesarias**

2.5.4.1 El análisis de precios de transferencia es complejo y prolongado, a menudo requiriendo del tiempo y la atención de algunos de los recursos humanos más capacitados y valiosos tanto de las EMN como de las administraciones tributarias. Los reportes de precios de transferencia a menudo se vuelcan en cientos de páginas, con muchos expertos legales y contables empleados para crearlos. Este grado de complejidad y exigencia de conocimientos ejerce una enorme presión tanto sobre las autoridades fiscales como sobre los contribuyentes, especialmente en los países en desarrollo, donde los recursos tienden a ser escasos y no se dispone fácilmente de la capacitación adecuada en un área tan especializada. A pesar de las dificultades, muchos países en desarrollo han logrado avances sustanciales en la creación de los conjuntos de habilidades requeridas y la capacitación al mismo tiempo para proteger su base tributaria.

2.5.4.2 Este Manual proporciona, en la Parte C, orientación detallada sobre el desarrollo de las capacidades y la organización de los recursos de precios de transferencia para los países en desarrollo.

#### **2.5.5 Tratamiento de las sinergias del grupo EMN**

2.5.5.1 Los grupos de EMN y las empresas asociadas que los componen pueden beneficiarse de interacciones o sinergias entre los miembros del grupo que generalmente no están disponibles para empresas

---

<sup>24</sup> PCT (2017). *A Toolkit for Addressing Difficulties in Accessing Comparables Data for Transfer Pricing Analyses* (Guía práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia). Washington: PCT. Disponible en español en <https://www.tax-platform.org/sites/pct/files/publications/116573-SPANISH-PUBLIC.pdf>. Esta Guía expone con mayor detalle una serie de estrategias diseñadas para abordar el problema de la falta de datos comparables. Véase también el capítulo 4 de este Manual, en el que se analizan los métodos de fijación de precios de transferencia, algunos de los cuales no dependen de la identificación de comparables. La Guía también está disponible en inglés, francés y ruso.

independientes. Como se explicó anteriormente, los grupos de EMN pueden minimizar sus costos a través de sus economías de integración, los que no es posible para las empresas nacionales (véase sección 1.2.7). Estas sinergias grupales pueden surgir, por ejemplo, como resultado de una administración optimizada, la eliminación de la costosa duplicación de esfuerzos, las economías de escala, los sistemas integrados y el poder adquisitivo o crediticio. Estas sinergias de grupo suelen ser favorables para el grupo en su conjunto y, por lo tanto, pueden aumentar las ganancias agregadas obtenidas por los miembros del grupo en comparación con empresas independientes.

2.5.5.2 En otras circunstancias, sin embargo, las economías de integración de los grupos de EMN pueden conducir a una reducción de la competitividad (véase la sección 1.2.15). El grupo de EMN puede no tener una ventaja competitiva en el desempeño de funciones internas en comparación con la subcontratación de funciones a empresas especializadas. El tamaño y el alcance de las operaciones corporativas pueden crear barreras burocráticas que no enfrentan las empresas más pequeñas y ágiles, o una parte del negocio puede verse obligado a trabajar con sistemas que no son los más eficientes para su negocio debido a los estándares establecidos para todos por el grupo de EMN.

2.5.5.3 Los párrafos 5.2.6.15 al 5.2.6.21 tratan sobre la asociación pasiva y los beneficios incidentales en el contexto de los servicios intragrupo. La guía explica que no se debe considerar que una empresa asociada recibe un servicio intragrupo ni se le debe exigir que realice ningún pago cuando obtiene beneficios atribuibles únicamente a el hecho de ser parte de un grupo de EMN más grande. Los beneficios de la asociación con un grupo de EMN no son un servicio cobrable para los miembros del grupo EMN. La característica clave de este tipo de beneficio incidental es que es pasivo y no puede atribuirse a una acción concertada deliberada, tomada por otro miembro del grupo EMN. Por otro lado, una acción concertada deliberada implica que una empresa asociada realice funciones, utilice activos o asuma riesgos en beneficio de una o más de las otras empresas asociadas, en forma tal que se requiera una compensación en condiciones de plena competencia.

2.5.5.4 Un análisis funcional y de comparabilidad exhaustivo incluirá la cuestión de si surgen sinergias de grupo. Este análisis mostrará la naturaleza y la fuente del beneficio o la carga sinérgica, y si el beneficio o la carga sinérgica surge a través de acciones grupales concertadas deliberadas. La diferencia entre la acción concertada deliberada y los beneficios de la asociación pasiva puede ilustrarse mediante las diferencias en los siguientes escenarios.

2.5.5.5 En el primer ejemplo, un administrador central de compras de la sociedad matriz o del centro de administración regional presta un servicio negociando un descuento para todo el grupo con un proveedor, con la condición de lograr niveles mínimos de compra para todo el grupo. Los miembros del grupo entonces compran a ese proveedor y obtienen el descuento. En este caso, se ha producido una acción grupal concertada deliberada a pesar de la ausencia de operaciones específicas de compra y venta entre los miembros del grupo.

2.5.5.6 Cuando un proveedor ofrece unilateralmente a un miembro de un grupo un precio favorable con la esperanza de atraer negocios de otros miembros del grupo, no se produce ninguna acción colectiva concertada deliberada. El precio favorable es, en cambio, un efecto sinérgico que puede ser un factor de comparabilidad relacionado con las circunstancias económicas del miembro del grupo. En el primer escenario, la acción deliberada y concertada de negociar un descuento para todo el grupo es un servicio que debe recompensarse adecuadamente. Sin embargo, los beneficios de esas sinergias de compra a gran escala deberían ser compartidos por los miembros del grupo en proporción a sus volúmenes de compra.

2.5.5.7 Otro ejemplo se relaciona con costos más bajos por intereses, como se analiza más adelante en la sección sobre operaciones financieras. La Compañía Q puede beneficiarse de condiciones crediticias de terceros prestamistas que son más favorables que las obtenidas por empresas independientes similares por ser parte de la EMN X. Los terceros prestamistas pueden concluir que la Compañía Q tiene menos probabilidades de presentar riesgo crediticio porque es probable que la EMN apoye a la Compañía P evitando el incumplimiento. Sin embargo, los terceros prestamistas no han obtenido garantías explícitas de la EMN X. La Compañía P recibe así un beneficio pasivo incidental que no puede atribuirse a una acción concertada deliberada de ningún miembro de la EMN X. En cambio, el apoyo implícito es un efecto sinérgico que puede ser un factor de comparabilidad relacionado a las circunstancias económicas de la Compañía Q. Por el contrario, si la sociedad matriz de la EMN X, la Compañía X, ofrece una garantía formal a los terceros prestamistas como un incentivo para ofrecer condiciones mejoradas a la Compañía Q, entonces la Compañía X sería parte de una acción concertada deliberada en la que realiza funciones, utiliza activos y asume riesgos en beneficio de la Compañía Q, por lo que se requiere una compensación en condiciones de plena competencia.

2.5.5.8 El análisis de las actividades centralizadas de adquisición del grupo a menudo requerirá una evaluación de las sinergias de este. Suponga que EMN X decide implementar una política de ahorro de costos centralizando las funciones de adquisición en la Compañía P. La Compañía P actúa para agregar órdenes de compra de materias primas en nombre de los miembros del grupo, y por lo tanto puede aprovechar descuentos por volumen que surgen únicamente por las compras agregadas de las EMN. Las empresas asociadas relevantes de la EMN X compran las materias primas al precio negociado por la Compañía P. En este escenario, la Compañía P realiza una acción concertada deliberada por la que las empresas asociadas pertinentes que se benefician del servicio de adquisiciones deberían pagar una tarifa de plena competencia. Sin embargo, la Compañía P no tiene derecho a retener ninguna parte de los descuentos. Los efectos de volumen en el precio de las materias primas son causados por el poder de compra de las empresas asociadas que le permiten a la Compañía P agregar sus requerimientos de bienes. El beneficio de volumen debería ser acumulado por las empresas asociadas que aportan dicho poder de compra, menos la tarifa pagadera a la Compañía P. Véase la sección 5.6 para orientación adicional sobre cómo analizar las actividades de adquisiciones centralizadas, los factores que pueden afectar la compensación por esas actividades y los métodos de precios de transferencia apropiados.

## **2.5.6 Complejidad**

2.5.6.1 Las reglas de precios de transferencia continúan evolucionando en consonancia con la forma de hacer negocios y la creciente globalización. Los países alrededor del mundo están implementando reglas de precios de transferencia para hacer frente a operaciones y estructuras complejas adoptadas por las EMN. El cumplimiento de los precios de transferencia puede involucrar bases de datos costosas y la experticia asociada al manejo de los datos. Las auditorías de precios de transferencia deben realizarse caso por caso y son tareas a menudo complejas y costosas para todas las partes interesadas.

2.5.6.2 En los países en desarrollo, muchos contribuyentes pueden no tener los recursos para preparar reportes detallados y complejos y para cumplir con las regulaciones asociados a los precios de transferencia. En forma similar, las autoridades tributarias de muchos países en desarrollo no cuentan con recursos suficientes para examinar los hechos y circunstancias de todos y cada uno de los casos a fin de determinar el precio de transferencia aceptable, especialmente en los casos en los que hay una falta

de comparables. Las limitaciones de recursos tanto de los gobiernos como de los contribuyentes pueden ser especialmente evidentes cuando surgen disputas entre contribuyentes y gobiernos.

2.5.6.3 En caso de disputas entre las autoridades fiscales de dos países, la opción prescrita disponible en vigor es el Procedimiento de Acuerdo Mutuo (*Mutual Agreement Procedure*, MAP por sus siglas en inglés). Este procedimiento puede dar lugar a un diálogo prolongado y complejo, a menudo entre poderes económicos desiguales, y puede provocar tensiones sobre los recursos de las empresas en cuestión y las autoridades fiscales de los países.

## **2.5.7 Impacto de la digitalización de la economía**

2.5.7.1 El Internet ha modificado por completo la forma en que funciona el mundo al cambiar la forma en que se intercambia información y se realizan negocios. Las limitaciones físicas, que han definido durante mucho tiempo los conceptos tributarios tradicionales ya no están vigentes, mientras que la aplicación de conceptos tributarios internacionales a operaciones y modelos comerciales cada vez más digitalizados, es a veces problemática y poco clara.

2.5.7.2 Desde el punto de vista de muchos países, es fundamental poder ejercer adecuadamente sus potestades tributarias sobre operaciones tales como el comercio electrónico y los modelos de negocio digitalizados. La posibilidad de hacerlo de manera eficaz utilizando los modelos fiscales internacionales actuales, es un tema de considerable debate. Muchos han sugerido la modificación de conceptos clave existentes, como el establecimiento permanente, así como la introducción de nuevos conceptos como el impuesto de igualación o los impuestos a los servicios digitales, para incluir el mundo virtual y su funcionamiento en el ámbito de la tributación internacional. En muchos países en desarrollo, la economía digital desempeña actualmente un papel como impulsor clave de crecimiento de su aparato económico y, por tanto, es imperativo que las autoridades fiscales aborden los problemas de precios de transferencia relacionados con ella.

2.5.7.3 Este Manual ayudará a que el enfoque esté dirigido a las soluciones a estos problemas. Ayudará a preparar a los países en desarrollo para abordar los problemas de precios de transferencia de una manera sólida y justa para todas las partes interesadas, sin dejar de ser fieles a los objetivos de ser internacionalmente coherentes, buscar la reducción de los costos de cumplimiento y reducir la doble tributación persistente.

## 3 Análisis de comparabilidad

### 3.1 Fundamento del análisis de comparabilidad

3.1.1 El término “análisis de comparabilidad” se utiliza para designar dos procesos analíticos distintos pero relacionados:

- (1) Desarrollar una comprensión precisa de la transacción delimitada, que incluye:
  - a. identificar las características y circunstancias económicamente significativas de la transacción vinculada, esto es, la transacción entre empresas asociadas, y
  - b. identificar los roles y responsabilidades respectivos de las partes en la transacción vinculada. Esto generalmente se considera parte del análisis funcional (ver la sección 3.4.4).
- (2) Comparar los precios y otras condiciones de la transacción vinculada (según lo establecido en el paso 1 anterior) con los de transacciones no vinculadas (es decir, transacciones entre empresas independientes) que suceden en circunstancias comparables. Estas últimas a menudo se denominan “transacciones no vinculadas comparables” o “comparables”.

3.1.2 El concepto de análisis de comparabilidad se utiliza en la selección del método de precios de transferencia más apropiado, así como en la aplicación del método seleccionado para llegar a un precio o indicador financiero (o rango de precios o indicadores financieros) de plena competencia. Éste desempeña un papel central en la aplicación general del principio de plena competencia.

3.1.3 Una dificultad práctica al aplicar el principio de plena competencia es que las empresas asociadas pueden participar en transacciones que las empresas independientes no realizarían. En los casos donde las empresas independientes no realizan transacciones del tipo que realizan las empresas asociadas, el principio de plena competencia es difícil de aplicar porque hay poca o ninguna evidencia directa de las condiciones que habrían

establecido las empresas independientes. Sin embargo, el simple hecho de que no se pueda encontrar una transacción comparable entre partes independientes, no significa en sí mismo, que la transacción vinculada que se analiza no se realice en condiciones de plena competencia.

3.1.4 Debe considerarse que la ausencia relativa de comparables para la transacción vinculada de un contribuyente no implica que el principio de plena competencia no sea aplicable a esa transacción. Tampoco indica si esa transacción se realiza o no, de hecho, en condiciones de plena competencia. En varios casos, será posible utilizar comparables “imperfectos”, por ejemplo, comparables de otro país con condiciones económicas similares o comparables de otro sector industrial. Es posible que tales comparables deban ajustarse para eliminar o reducir las diferencias entre esa transacción y la transacción vinculada como se analiza en la sección 3.1.6 más adelante, siempre y cuando dichos ajustes se puedan realizar de forma fiable.

3.1.5 En otros casos, donde no se encuentran comparables para una transacción vinculada entre empresas asociadas, puede ser necesario utilizar enfoques que no dependan directamente de los comparables para encontrar un precio de plena competencia. También puede ser necesario examinar la esencia económica de la transacción vinculada para determinar si sus condiciones son tales que pudiera esperarse que se haya acordado entre partes independientes en circunstancias similares—en ausencia de evidencia sobre lo que las partes independientes hubieran hecho en circunstancias similares.

3.1.6 Una transacción vinculada y una no vinculada se consideran comparables si las características económicamente relevantes de ambas transacciones y las circunstancias que las rodean son lo suficientemente similares para proporcionar una medición fiable de un resultado de plena competencia. Se reconoce que, en realidad, dos transacciones rara vez son completamente iguales y, en este mundo imperfecto, a menudo no se dispone de comparables perfectos. Por lo tanto, es necesario utilizar un enfoque práctico para establecer el grado de comparabilidad entre transacciones vinculadas y no vinculadas. Las dos transacciones no tienen que ser necesariamente idénticas para ser comparables. En cambio, ninguna de las diferencias entre ellas podría afectar considerablemente el precio de plena competencia o las utilidades; donde existan tales diferencias significativas, es posible realizar ajustes razonablemente precisos para eliminar su efecto. Por lo tanto, para determinar un grado razonable de comparabilidad, es posible que sea necesario realizar ajustes para justificar ciertas diferencias significativas entre las transacciones vinculadas y no vinculadas. Estos ajustes (que se denominan “ajustes de comparabilidad”)

sólo deben realizarse si el efecto de las diferencias materiales sobre el precio o las ganancias puede determinarse con suficiente precisión para mejorar la fiabilidad de los resultados.

3.1.7 Se necesita orientación práctica para los casos donde no hay suficientes comparables. Para las autoridades tributarias de los países en desarrollo, hay dos problemas distintos relacionados con los comparables. El primero es la falta de acceso a las fuentes de datos existentes, tales como las bases de datos existentes de empresas no locales. El segundo es la ausencia de comparables nacionales fiables. Cada uno de éstos causa problemas para las administraciones locales de impuestos (por ejemplo, la falta de datos impide la determinación fiable y eficiente de los resultados acordes a situaciones de plena competencia) y también causa problemas asociados con la doble tributación y la prevención de controversias (por ejemplo, la ausencia de datos adecuados obstaculiza la capacidad de un país para llegar a un acuerdo con los contribuyentes y con otras autoridades tributarias en negociaciones de mutuo acuerdo).

3.1.8 El primer paso para realizar un análisis de precios de transferencia siempre implica la delimitación precisa de la transacción; esto incluye un conocimiento de la industria y el contexto del mercado en el que se lleva a cabo la transacción. A partir de ello, se puede seleccionar el método de precios de transferencia más apropiado (considerando la probable existencia de los datos necesarios) y, en su caso, se elegirá a una parte analizada. Este proceso debe determinar los tipos de comparables que se buscan. Cuando los comparables que operan en la misma jurisdicción que la parte analizada están disponibles, no hay necesidad de considerar si las diferencias geográficas podrían tener un impacto significativo en los precios o las utilidades que se someten a revisión. Sin embargo, en ausencia de dicha información, los comparables foráneos no deberían ser rechazados automáticamente ya que todos los casos de precios de transferencia requieren una solución. A menudo se requerirá un enfoque pragmático, haciendo uso de los mejores comparables disponibles. Los ajustes podrán ser considerados y realizados cuando éstos mejoren la fiabilidad de la comparación.

3.1.9 Este Capítulo discute un posible procedimiento para identificar, filtrar, seleccionar y ajustar comparables de forma que se permita al contribuyente o la administración tributaria tomar una decisión informada sobre el método de precios de transferencia más apropiado y aplicar ese método correctamente para llegar al precio de plena competencia o utilidad (o rango de precios o utilidades) más adecuado.



## 3.2 Proceso de análisis de comparabilidad

3.2.1 A continuación se describe un enfoque típico que se puede seguir al realizar un análisis de comparabilidad. Los pasos que se enumeran a continuación no son exhaustivos en absoluto, sino que más bien sugieren un esquema a partir del cual se podría llevar a cabo un análisis de comparabilidad. Cabe señalar que el proceso no es necesariamente lineal; por ejemplo, puede ser necesario realizar varios pasos repetidamente hasta que se logre un resultado satisfactorio.

3.2.2 A continuación se presenta un resumen del análisis de comparabilidad en pasos operativos. Las secciones siguientes de este Capítulo se ocupan de cada uno de estos pasos con más detalle.

3.2.3 El primer paso es comprender las características económicamente significativas de la industria, el negocio del contribuyente y las transacciones vinculadas; véase la sección 3.3 más adelante. Esto involucra:

- la recopilación de información básica sobre el contribuyente;
- la identificación y delimitación precisa de la transacción vinculada en cuestión; y
- la decisión sobre si las transacciones deben evaluarse por separado o en forma combinada/agregada.

3.2.4 El siguiente paso es un examen de los factores de comparabilidad de la transacción vinculada, véase la sección 3.4:

- características del bien o servicio transferido;
- términos contractuales de la transacción;
- análisis funcional de la transacción vinculada sujeta a estudio;
- circunstancias económicas de la transacción; y
- estrategias de negocio de las partes.

3.2.5 Los pasos restantes en un análisis de comparabilidad (véase la sección 3.5) son:

- selección de la parte o partes analizadas (si corresponde de acuerdo con el método más apropiado seleccionado);
- identificación de transacciones potencialmente comparables — internas y externas;
- ajustes de comparabilidad cuando corresponda;
- selección del método de precios de transferencia más apropiado;

- determinación de un precio o utilidad en condiciones de plena competencia (o un rango de precios o utilidades en condiciones de plena competencia); y
- documentación del análisis de comparabilidad y su seguimiento.

### **3.3 Análisis de características económicamente significativas y transacciones vinculadas**

#### **3.3.1 Recopilación de información básica sobre el contribuyente**

3.3.1.1 Un primer paso esencial para facilitar un análisis de precios de transferencia efectivo es la recopilación de información sobre el contribuyente para comprender sus operaciones y actividades comerciales. Este proceso de investigación de hechos, debe incluir la identificación de las empresas asociadas que participan en la transacción vinculada, y la recopilación de información acerca de las transacciones transfronterizas vinculadas relevantes, en el contexto de las relaciones comerciales y financieras entre los correspondientes miembros de la EMN (incluyendo las funciones realizadas, los activos utilizados (incluidos los intangibles, véase el Capítulo 6) y los riesgos asumidos por cada parte, la naturaleza de los productos o servicios transferidos, los términos y condiciones de la transacción, las circunstancias económicas, etc.).

3.3.1.2 Se debe realizar un análisis de las circunstancias específicas de cada contribuyente e industria. Esto incluye, pero no se limita a, un análisis de la industria, la competencia, la economía, los factores regulatorios y otros elementos que pueden afectar significativamente al contribuyente y a su entorno.

3.3.1.3 La información sobre el contribuyente a partir de su informe anual, folletos de productos, artículos en prensa, reportes de investigación elaborados por agencias independientes, cartas de la administración y reportes internos, podrían constituir un buen punto de partida para comprender las circunstancias del contribuyente. Un estudio de estos documentos proporcionará una idea de la industria a la que pertenece la empresa, la naturaleza de sus actividades de negocio (esto es, si es fabricante, mayorista, distribuidor, etc.), su segmento de mercado, su participación de mercado, las estrategias de penetración de mercado utilizadas, el tipo de productos o servicios a los que se dedica, etc.

### **3.3.2 Identificar la transacción delimitada con precisión**

3.3.2.1 El precio de plena competencia para una transacción entre dos o más entidades vinculadas debe establecerse en relación con las transacciones efectivamente realizadas. Por lo tanto, el primer paso crítico en cualquier análisis de comparabilidad es definir con precisión esas transacciones, analizando las características económicamente relevantes, como se refleja no sólo en los contratos entre las partes, sino también en su conducta y en otros hechos relevantes. En este sentido, los términos contractuales serán generalmente el punto de partida para el análisis (según se aclare o complemente con la conducta de las partes); y en la medida en que la conducta u otros hechos sean inconsistentes con el contrato escrito, la conducta de las partes (más que los términos del contrato escrito), debe tomarse como la mejor evidencia de la transacción o transacciones efectivamente realizadas.

3.3.2.2 Las autoridades tributarias no deben sustituir otras transacciones en lugar de las que efectivamente se han realizado. Tampoco deben ignorar las transacciones efectivamente realizadas, salvo en circunstancias excepcionales. Tales circunstancias pueden existir, por ejemplo, cuando los acuerdos considerados en su totalidad no son comercialmente racionales, impidiendo con ello la determinación de un precio de plena competencia para cada parte de la transacción (considerando sus propias perspectivas y las opciones disponibles de manera realista para cada una de ellas). Esta prueba es sustantiva y analiza la naturaleza de los acuerdos celebrados; la ausencia de transacciones independientes no indica, en sí misma, que la transacción vinculada carezca de racionalidad comercial.

3.3.2.3 La prueba de la racionalidad comercial debe ser considerada desde la perspectiva de cada entidad, ya que un arreglo que es comercialmente racional a nivel de grupo no es necesariamente una transacción de plena competencia desde la perspectiva de cada parte.

3.3.2.4 Adicionalmente, un acuerdo que se espera deje a la EMN en una situación antes de impuestos que, en su conjunto, sea peor que la que tendría si no hubiera suscrito el acuerdo, suscitará dudas. La cuestión es si esto ocurre primordialmente por cuestiones de impuestos y puede requerir de un examen más detenido para determinar si no es comercialmente racional, lo cual impediría la determinación de un precio de plena competencia para cada parte de la transacción.

3.3.2.5 Cuando una transacción que efectivamente se llevó a cabo no es comercialmente racional, cualquier transacción alternativa que la sustituya para efectos de precios de transferencia, debe corresponder lo más posible a los hechos reales del caso al tiempo que logre el resultado esperado comercialmente racional: es decir, uno que hubiera permitido a las partes llegar a un precio aceptable para ambas en el momento en que se celebró el acuerdo.

3.3.2.6 En general, el no reconocimiento o la sustitución de transacciones no debe tomarse a la ligera ya que esto crearía una incertidumbre significativa para los contribuyentes y las administraciones tributarias. El no reconocimiento o reclasificación de las transacciones también puede dar lugar a una doble tributación debido a las visiones divergentes de los países sobre la manera en que se estructura cualquier transacción sustituta. La facultad de las autoridades tributarias para ignorar o sustituir transacciones, dependerá de sus atribuciones de acuerdo con la legislación nacional aplicable y debería tomarse en cuenta al desarrollar la legislación nacional y las normas administrativas sobre precios de transferencia. Véase más información en el Capítulo 6 y el Capítulo 10.

### **3.3.3 Evaluación de transacciones separadas y combinadas**

3.3.3.1 Un aspecto importante del análisis de precios de transferencia es si este análisis debe realizarse con respecto a las transacciones internacionales individuales vinculadas de un contribuyente o si un grupo de transacciones internacionales vinculadas que tienen un nexo económico estrecho y se llevan a cabo entre las mismas partes, puede ser analizado en conjunto para efectos de precios de transferencia.

3.3.3.2 Idealmente, el análisis de precios de transferencia debería realizarse transacción por transacción. Sin embargo, hay casos en los que las transacciones separadas están tan estrechamente vinculadas que dicho enfoque no conduciría a un resultado fiable. Cuando las transacciones están tan estrechamente interrelacionadas o continuas que la aplicación, transacción por transacción, del principio de plena competencia resulte poco fiable o engorrosa, las transacciones frecuentemente son agrupadas para efectos del análisis.

3.3.3.3 Un ejemplo puede ser el caso de transacciones que involucran la concesión de licencias de *know-how* a los fabricantes asociados junto con el suministro de los componentes necesarios para que estos fabricantes asociados licenciados puedan explotar el *know-how*. En tal caso, el análisis de precios de transferencia puede ser más fiable si toma en cuenta tanto la

licencia como el suministro de componentes juntos, en comparación con la consideración de cada actividad por separado sin reconocer que son transacciones estrechamente interrelacionadas. Del mismo modo, puede ser difícil analizar por separado los precios de venta de productos y los contratos de prestación de servicios a largo plazo estrechamente vinculados.

3.3.3.4 Otro aspecto importante de las transacciones combinadas implica el uso de contratos mixtos y “conjuntos de acuerdos” entre los miembros de un grupo de EMN. Un contrato mixto y/o un conjunto de acuerdos, pueden contener una serie de elementos, incluyendo arrendamientos, ventas y licencias conjuntamente incluidos en un solo acuerdo. En general, será apropiado considerar el trato en su totalidad para comprender la manera en que los diversos elementos se relacionan entre sí, pero los componentes del contrato mixto y/o el conjunto de acuerdos pueden o no, dependiendo de los hechos y circunstancias del caso, requerir ser evaluados por separado para llegar al precio de transferencia adecuado. En ciertos casos, puede ser más fiable asignar la compensación agregada entre los elementos del contrato mixto o del conjunto de acuerdos.

3.3.3.5 Los temas de “agrupación” también surgen cuando se buscan comparables potenciales. Dado que la información de terceros no suele estar disponible a nivel de la transacción, es frecuente que en la práctica se utilice la información a nivel de la entidad cuando se buscan comparables externos (por ejemplo, en ausencia de comparables internos fiables; “comparable externo” y “comparable interno” se definen en la sección 3.5.2). Cabe señalar que cualquier aplicación del principio de plena competencia, ya sea transacción por transacción o de forma agrupada, debe evaluarse caso por caso, aplicando el método de precios de transferencia más apropiado a los hechos de ese caso en particular.

### **3.4 Examen de los factores de comparabilidad de la transacción vinculada**

#### **3.4.1 Perspectiva general**

3.4.1.1 La primera parte de un análisis de comparabilidad para efectos de precios de transferencia implica comprender y definir la transacción vinculada que se someterá a prueba. Además de la información contextual sobre la industria y el negocio general del contribuyente, este análisis generalmente se estructura en torno a cinco factores denominados “de comparabilidad”.

3.4.1.2 Estos factores son:

- las características del bien o servicio transferido;
- los términos contractuales; las funciones desempeñadas por cada una de las partes (tomando en cuenta los activos empleados y los riesgos asumidos);
- un análisis funcional de la transacción vinculada que se examina;
- las circunstancias económicas; y
- las estrategias comerciales seguidas por cada una de las partes.

### **3.4.2 Características del bien o servicio transferido**

3.4.2.1 Los bienes, tangibles o intangibles, así como los servicios, pueden tener características diferenciales que pueden dar lugar a variantes de valor y precio en sus valores en el mercado abierto. Por lo tanto, estas diferencias deben contabilizarse y considerarse en cualquier análisis de comparabilidad de transacciones vinculadas y no vinculadas.

3.4.2.2 Las características que puede ser importante considerar son:

- En el caso de bienes tangibles: características físicas, calidad, fiabilidad, disponibilidad y volumen de suministro.
- En el caso de los servicios: la naturaleza, calidad y alcance de los servicios prestados.
- En el caso de bienes intangibles: forma de la transacción (por ejemplo, licencia o venta) y el tipo y forma de la propiedad sobre el intangible, la duración y grado de protección y los beneficios anticipados del uso del intangible.

Por ejemplo, el análisis de comparabilidad debe tener en cuenta las diferencias entre las marcas y los nombres comerciales que ayudan en la explotación comercial (intangibles de mercadeo) en contraposición a las patentes y el *know-how* (intangibles mercantiles).

### **3.4.3 Términos contractuales de la transacción**

3.4.3.1 La conducta de las partes contratantes es generalmente el resultado de los términos del contrato entre ellas. Por lo tanto, la relación contractual requiere un análisis cuidadoso al calcular el precio de transferencia. Si bien puede haber un contrato escrito, los términos de las transacciones también se pueden encontrar en la correspondencia y comunicaciones entre las partes involucradas. En los casos en que los términos del acuerdo entre las

dos partes no se definan explícitamente en contratos escritos, los términos contractuales deben deducirse de la relación económica de las partes y de su conducta.

3.4.3.2 Un punto importante a considerar es que es posible que las empresas asociadas no cumplan plenamente con los términos del contrato, ya que tienen intereses globales comunes. Esto contrasta con las empresas independientes, donde se espera que se exijan mutuamente en los términos del contrato. Por lo tanto, es importante determinar si los términos contractuales entre las empresas asociadas son una “farsa” (algo que parece genuino, pero cuando se mira más de cerca carece de contenido real y no es válido en muchos sistemas legales) y/o no han sido seguidos en la realidad.

3.4.3.3 Además, los términos contractuales explícitos de una transacción que involucre a miembros de una EMN pueden permitir comprobar la forma en que se han asignado las responsabilidades, los riesgos y los beneficios entre esos miembros. Por ejemplo, los términos contractuales pueden incluir la forma de contraprestación cobrada o pagada, los volúmenes de ventas y compras, las garantías otorgadas, los derechos a revisiones y modificaciones, los términos de entrega, los términos de crédito y pago, etc. Además de un examen de estos términos contractuales, será importante comprobar que la conducta real de las partes se ajuste a los mismos.

3.4.3.4 Cuando existan diferencias importantes en términos contractuales económicamente significativos entre las operaciones vinculadas del contribuyente y los comparables potenciales, dichas diferencias deben evaluarse para juzgar si la comparabilidad entre las transacciones vinculadas y no vinculadas ha quedado satisfecha y si es necesario realizar ajustes de comparabilidad para eliminar los efectos de tales diferencias.

3.4.3.5 La forma en que los términos contractuales pueden afectar a los precios de transferencia, se puede ver en el siguiente ejemplo:

#### **Ejemplo: Relevancia de los términos contractuales**

Considere a la Compañía A en un país, un exportador agrícola que regularmente compra servicios de transporte a la Compañía B (su subsidiaria extranjera) para enviar su producto, granos de cacao, del país de la Compañía A, a los mercados extranjeros. La Compañía B ocasionalmente presta servicios de transporte a la Compañía C, una corporación doméstica no relacionada en el mismo país que la Compañía B. Sin embargo, la prestación de tales servicios a la

Compañía C representa solo el 10 por ciento de los ingresos brutos de la Compañía B y el 90 por ciento restante de los ingresos de la Compañía B, es atribuible a la prestación de servicios de transporte de granos de cacao de la Compañía A. Para determinar el grado de comparabilidad entre la transacción no vinculada de la Compañía B con la Compañía C y su transacción vinculada con la Compañía A, la diferencia en los volúmenes involucrados en las dos transacciones, el volumen de descuento en su caso, y la regularidad con la que estos servicios son prestados, debe tomarse en cuenta toda vez que estos factores tendrían un efecto significativo en el precio cobrado.

#### **3.4.4 Análisis funcional**

##### ***Perspectiva general del análisis funcional***

3.4.4.1 El análisis funcional normalmente implica la identificación de las funciones desempeñadas, los activos empleados y los riesgos asumidos (también llamado análisis FAR) con respecto a las transacciones internacionales vinculadas entre miembros de una EMN. El análisis funcional busca identificar y comparar las actividades económicamente significativas y las responsabilidades asumidas por cada una de las empresas asociadas y por cualquier entidad independiente que participe en una transacción potencialmente comparable. Una actividad económicamente significativa es aquella que afecta en forma importante el precio cobrado en una transacción y/o las utilidades obtenidas de esa transacción.

3.4.4.2 El análisis funcional es la piedra angular de cualquier ejercicio de precios de transferencia. Su propósito es llegar a un entendimiento de las operaciones de una empresa en relación con sus transacciones con empresas asociadas. El análisis funcional examina las funciones respectivas de las partes de la transacción vinculada que se estudia. Las funciones asumidas por cada una de las empresas asociadas afectarán la determinación de una remuneración en condiciones de plena competencia por la transacción vinculada, ya que la compensación en las operaciones entre dos empresas independientes generalmente reflejará las funciones que desempeña cada empresa, tomando en cuenta los activos empleados y los riesgos asumidos. Generalmente, cuanto más valiosas sean esas funciones y activos, y cuantos mayores sean los riesgos, mayor será la remuneración esperada.



3.4.4.3 El análisis funcional también examina las actividades de las partes en transacciones no vinculadas y potencialmente comparables. El análisis funcional de las partes en operaciones potencialmente comparables ayudará a evaluar si dichas transacciones pueden utilizarse adecuadamente como comparables en el análisis, ya que la comparabilidad detallada de las funciones realizadas, los activos utilizados o aportados y los riesgos asumidos es a menudo un requisito previo para una comparación válida.

3.4.4.4 El análisis funcional es un proceso de búsqueda y organización de hechos sobre la transacción en términos de funciones, riesgos y activos con el fin de identificar cómo estas se dividen entre las partes involucradas en la transacción. Las funciones, riesgos y activos se analizan para determinar la naturaleza de las funciones desempeñadas, el grado de riesgos asumidos y la naturaleza de los activos empleados por cada parte. Este análisis ayuda a seleccionar la parte o partes analizadas cuando sea necesario (como se explica a continuación), el método de precios de transferencia más apropiado, los comparables y, en última instancia, a determinar si las utilidades (o pérdidas) obtenidas por las entidades son acordes con las funciones desempeñadas, activos empleados y riesgos asumidos.

3.4.4.5 El análisis funcional es importante porque el rendimiento esperado de las entidades involucradas en una transacción depende de la importancia de las funciones desempeñadas, la naturaleza y grado de los riesgos asumidos y la naturaleza y valor de los activos empleados. Generalmente, cuanto más valiosas sean las funciones desempeñadas, los activos empleados y cuantos mayores sean los riesgos asumidos por una parte en una transacción, mayor será su rendimiento esperado (o pérdida potencial). Por lo tanto, es de suma importancia esquematizar las funciones desempeñadas, los activos empleados y los riesgos asumidos por todas las empresas asociadas en relación con la transacción vinculada que se examine.

#### ***Ejemplo de análisis funcional***

3.4.4.6 Se puede obtener una comprensión más clara del análisis funcional con el ejemplo siguiente.

##### **Ejemplo: “P Co” -- Soluciones en energía**

P Co. es una compañía constituida y registrada bajo las leyes del País A. P Co. se dedica al negocio de las soluciones de energía inteligente y es líder de mercado en el desarrollo, producción y suministro de medidores electrónicos y sus componentes, software, monitoreo de energía, soluciones de facturación y sistemas de pago. Además,

la compañía posee tecnologías relacionadas con los medidores electrónicos de energía. P Co. tiene redes de comercialización establecidas en muchos países desarrollados y en desarrollo. P Co. es parte de la EMN X, uno de los consorcios de medición más grandes del mundo, que comparte tecnología y reúne una amplia experiencia de desarrollo y fabricación dentro de una red que cubre más de 30 países.

La Compañía Q (Q Co.) es una compañía constituida y registrada bajo las leyes del País B y es una subsidiaria de propiedad absoluta de P Co. Q Co. tiene la intención de fabricar una amplia gama de medidores de energía electrónicos y calibradores portátiles, que abastecerían a todos los segmentos de generación, transmisión, distribución y consumo de energía y ofrece las características requeridas para la administración de los ingresos por electricidad. Sin embargo, dicho equipo deberá ser adaptado para satisfacer las necesidades de los usuarios domésticos. Q Co. desarrollaría estas adaptaciones en sus propias instalaciones de investigación y desarrollo (I+D).

Q Co. celebró un convenio de licencia con P Co. para obtener su tecnología principal, TECHNO A™, desarrollada y patentada por P Co. TECHNO A™, impulsada por software, permite mejoras en la rentabilidad y a las características del producto y brinda flexibilidad a las empresas de servicios públicos para administrar eficazmente los ingresos y la demanda de electricidad, limitando o eliminando con ello las pérdidas de ingresos. La tecnología TECHNO A™ fue desarrollada en el País A por P Co. La tecnología TECHNO A™ mide el flujo de electricidad utilizando técnicas digitales y basadas en microprocesadores, y procesa las mediciones convirtiéndolas en información útil. El uso de la tecnología TECHNO A™ tiene importantes ventajas en el diseño y fabricación de medidores.

Dentro del contexto anterior, las operaciones vinculadas entre Q Co. y P Co. son la compra de ciertos componentes por Q Co. a P Co. y la licencia de tecnología por Q Co. a P Co. Como se señaló anteriormente, P Co. se especializa en lidiar con procesadores y otros componentes de medidores electrónicos y sus subconjuntos. Éstos son componentes críticos de un medidor electrónico. Q Co. fabrica medidores de energía en el País B y utiliza procesadores y componentes relacionados comprados a P Co. Q Co. luego vende medidores de energía a P Co., de acuerdo con sus requerimientos.

Q Co. tiene su propio centro de I+D que intenta mejorar las tecnologías para lograr mayores eficiencias. Esto significaría que la dependencia de

fuentes externas de tecnologías se reduciría en el futuro y se podrían lograr ahorros de costos. Igualmente, Q Co. ha penetrado en el mercado en el territorio del País B incurriendo en enormes gastos de comercialización para establecer sus propios intangibles de mercadeo. Éstos son independientes de los intangibles de P Co. en el País A para los que existe un acuerdo de licencia de tecnología entre P Co. y Q Co.

Los siguientes párrafos describen cómo se puede realizar y documentar un análisis funcional en base al ejemplo que involucra a la Compañía P (PCo). Para este propósito, es necesario tener una descripción cualitativa de las transacciones y circunstancias intragrupo; esto se puede representar mediante una tabla como se muestra en la tabla 3.T.1

Tabla 3.T.1

**Evaluación cualitativa de transacciones intragrupo**

<b>Símbolo</b>	<b>Estándares comparativos de nivel de riesgo</b>	<b>Estándar comparativo de nivel funcional</b>	<b>Estándar comparativo de nivel de activos</b>
-	Sin riesgo	Sin funciones	Sin activos
√	Riesgo más bajo	Funciones mínimas	Pocos activos
√√	Riesgo medio	Funciones menores	Algunos activos
√√√	Riesgo más alto	Funciones mayores	Mayoría de los activos

En la tabla, la intensidad de los riesgos, funciones y activos de una entidad en particular se refleja en el número de “X” asignados. Dicha tabla se puede utilizar para resumir aspectos clave de un análisis funcional y para comparar cualitativamente las diferentes empresas de una EMN en una serie de categorías relacionadas con funciones, activos y riesgos basándose únicamente en los hechos de un caso particular. Esta herramienta se conoce comúnmente como un “gráfico de puntos” o *tick chart*. Los gráficos de puntos, aunque son muy útiles, son intrínsecamente subjetivos. En consecuencia, el mismo conjunto de hechos en manos de dos analistas diferentes, puede no resultar en unos gráficos de puntos idénticos. Se debe tener precaución al otorgar importancia cuantitativa a las gráficas de puntos. Por ejemplo, tres puntos no reflejan tres veces más valor que un solo punto. Incluso, todas las categorías del gráfico no

tienen un peso equivalente. En consecuencia, los gráficos de puntos deben usarse principalmente como una herramienta para evaluar los aspectos cualitativos del análisis y no deben usarse mecánicamente para dividir las ganancias de acuerdo con el número relativo de puntos.

### ***Funciones desempeñadas***

3.4.4.7 Las **funciones desempeñadas** son las actividades que realiza cada una de las partes de la transacción. Al realizar un análisis funcional, se deben considerar las funciones económicamente significativas, ya que dichas funciones agregan más valor a las transacciones y, por lo tanto, se espera que obtengan rendimientos anticipados más altos para la entidad que realiza tales funciones. Por lo tanto, el enfoque no debe estar en la identificación del número máximo de funciones, sino en la identificación de las funciones críticas realizadas por las empresas asociadas.

3.4.4.8 Algunas de las funciones relevantes que se observan a menudo y que pueden ser económicamente importantes para determinar el precio de una transacción son:

- investigación y desarrollo;
- diseño e ingeniería de productos;
- fabricación, producción, ensamble e ingeniería de procesos;
- compras, administración de materiales y otras actividades de adquisición;
- transporte, almacenamiento e inventario;
- comercialización, propaganda, publicidad y distribución;
- inteligencia de mercado sobre desarrollos tecnológicos; y
- servicios intragrupo, por ejemplo, servicios de administración, legales, contables y financieros, de crédito y cobranza, de formación y administración de personal.

3.4.4.9 Se debe hacer hincapié en que esta lista es puramente indicativa. La medida en que cada una de estas funciones (u otras funciones no enumeradas anteriormente) es económicamente importante y contribuye a la creación de valor, depende de los hechos particulares y circunstancias del caso

3.4.4.10 Se puede abordar un análisis funcional evaluando todas las actividades económicamente significativas realizadas en relación con la transacción vinculada que se examina (tales como las de la lista indicada anteriormente) y en operaciones no vinculadas potencialmente

comparables. En general, un contribuyente debe preparar esta lista para ambas partes de la transacción vinculada relevante (por ejemplo, para las actividades de producción y venta o distribución en este ejemplo), para respaldar en última instancia la selección del método de precios de transferencia más apropiado y para ayudar a identificar comparables útiles.

3.4.4.11 Continuando con el ejemplo de la sección 3.4.4.6, se podría suponer con fines ilustrativos, que las siguientes son las funciones desempeñadas por las partes respectivas.

***Funciones realizadas por P Co.***

Con respecto a la venta de tecnología y componentes de medidores electrónicos de energía:

En este ejemplo, se asume que en el contexto de la venta de medidores electrónicos de energía por parte de Q Co. basada en el apoyo tecnológico de P Co., P Co. realiza las siguientes funciones económicamente significativas:

- Desarrollo del mercado: P Co. comparte su experticia con Q Co. y la apoya en el desarrollo de presentaciones que realizará P Co. a las empresas de servicios públicos (es decir, los organismos responsables del suministro de energía al público) para el desarrollo de los mercados.
- Desarrollo de producto: P Co. realiza las actividades de desarrollo de producto en base al concepto que desarrolla y ofrece a los usuarios. El desarrollo de productos implica la ingeniería de productos, diseños, desarrollo o adaptación de microprocesadores, cumplimiento de estándares internacionales y estándares nacionales para el producto, etc.
- Control de calidad: P Co. lleva a cabo procesos de control de calidad para garantizar que los productos fabricados por Q Co. cumplan con las especificaciones contractuales y los estándares de calidad nacionales e internacionales antes de que los productos sean entregados a las empresas de servicios públicos y otros clientes. Esta es una actividad crítica porque el hecho de no garantizar el control de calidad puede poner en riesgo la reputación y generar un riesgo de responsabilidad del producto.

Con respecto a la importación, compra de materias primas o componentes por Q Co.:

Se asume que, en relación con la compra de procesadores y otros componentes por Q Co. a P Co., las funciones económicamente significativas realizadas por P Co. se pueden resumir de la siguiente manera:

- desarrollo de mercado;
- inteligencia de mercado sobre desarrollos tecnológicos;
- actividades de investigación y desarrollo;
- planificación de la producción;
- administración de inventarios;
- fabricación;
- pruebas y controles de calidad;
- actividades de venta y distribución;
- actividades de postventa, incluyendo el suministro de repuestos; y
- asistencia técnica, donde sea requerida.

***Funciones realizadas por Q Co.***

Se asume que las funciones de Q Co. en el contexto de la compra de componentes y posterior venta a empresas de servicios públicos son las siguientes:

- Desarrollo de mercado: Q Co. realiza actividades de desarrollo de mercado. Las actividades de desarrollo de mercado incluyen principalmente el desarrollo del concepto de ventas (es decir, identificar la manera en que la compañía puede ofrecer una solución adaptada a una empresa de servicios públicos tomando en cuenta los problemas específicos a los que se enfrenta la empresa de servicios públicos en cuestión). Q Co. hace presentaciones de ventas a las empresas de servicios públicos tanto en el sector público como en el privado y se vincula con ambos. Con base en la aceptación del concepto, los pedidos piloto para los medidores son adquiridos por Q Co. También participa en el proceso de licitación para obtener pedidos comerciales completos para los medidores de energía una vez que el piloto se ejecuta con éxito. Q Co. también desarrolla actividades relacionadas con publicidad, designación de distribuidores, comisionistas, promoción de ventas, estudios

de mercado y estrategias de comercialización. Además, Q Co. ha desarrollado el mercado para el nuevo producto en el territorio del País B incurriendo en gastos de comercialización considerables para establecer sus propios intangibles de mercadeo separados de los intangibles de P Co. en el País A.

- Investigación y desarrollo: Q Co. tiene su propio centro de I+D que intenta impulsar su rendimiento mejorando las tecnologías para lograr mayores eficiencias, reduciendo la dependencia futura de tecnologías externas y logrando ahorros de costos.
- Programación de la producción: La producción de Q Co. se basa en pedidos obtenidos de las empresas de servicios públicos domésticas. El proceso de adquisición de las diversas materias primas o insumos se basa en previsiones de ventas preparadas con prudencia. La función de aprovisionamiento y los procesos de pedido son supervisadas por el “departamento de materiales”. Se toman en cuenta factores como el tiempo de entrega, la disponibilidad, las negociaciones, etc. al decidir la contraparte a la que se le va a comprar una determinada materia prima o insumo.
- Utilería: Las actividades de equipamiento en relación con los productos a ser producidos son realizadas por Q Co. Diferentes productos pueden requerir diferentes herramientas. Diferentes especificaciones de contrato pueden requerir diferentes sistemas de herramientas.
- Ensamblaje: Éste implica el ensamble de componentes. Las operaciones de ensamble son tanto mecánicas como manuales. La actividad incluye el ensamble de componentes de tecnología de montaje en superficie, inspección manual de la colocación de los componentes, soldadura computarizada de los componentes ensamblados, inspección manual del proceso de soldadura, ensamble manual de componentes de arco transformado por plasma, etc.
- Carga de inteligencia: Se refiere al proceso de carga de software y otras funciones de inteligencia en el medidor fabricado. Q Co. realiza esta actividad basándose en la tecnología y la especificación del microprocesador establecidas en el contrato.
- Pruebas: Las pruebas y los controles de calidad son procesos críticos en la fabricación y comercialización de medidores electrónicos. Q Co. realiza pruebas y P Co. lleva a cabo medidas de control de calidad. La actividad de prueba incluye pruebas de variación de temperatura, pruebas de medidores fabricados frente a medidores estándar, etc.

- Empaquetado y entrega: Q Co. empaqueta los productos en contenedores especialmente diseñados de varios tamaños dependiendo del envío. Los contenedores tienen la forma de cajas de cartón y embalajes de palés. Después del empaquetado, los productos se entregan a las empresas locales de servicios públicos.
- Actividades de postventa: En función de los contratos con los clientes, Q Co. lleva a cabo actividades de instalación y puesta en marcha siempre que sea necesario en los términos de los contratos. También es responsable del cobro de los pagos de los clientes. Se proporciona a los clientes garantías contractuales y no contractuales sobre los productos. Cualquier reemplazo o actividades adicionales requeridas de conformidad con las garantías de rendimiento del producto también son realizadas por Q Co.
- Administración de inventario: Q Co. es responsable de administrar la adquisición de materias primas o componentes y de mantener los niveles de existencia necesarios para los productos, incluyendo los productos terminados. Como las materias primas son generalmente productos específicos y los productos terminados se fabrican contra los pedidos confirmados de los servicios públicos nacionales, no se involucra una administración de inventario sustancial.

### ***Funciones administrativas generales***

3.4.4.12 Las siguientes funciones comunes son necesarias para administrar el negocio en el ejemplo anterior. Si bien es probable que ambas partes participen en el desempeño de estas funciones, una de ellas puede realizar una o más de las funciones de manera más intensa que la otra.

- Determinación de la estrategia corporativa: Generalmente, todas las políticas dentro de la EMN son determinadas por la administración de las respectivas entidades que monitorean continuamente el entorno económico que rodea a la entidad, evalúan su posición estratégica dentro de la industria y establecen metas para lograr sus objetivos corporativos.
- Funciones financieras, contables, de tesorería y legales: La administración de la entidad respectiva es responsable de administrar las funciones financieras, de tesorería, legales y contables. Cada entidad también es responsable de todo el cumplimiento de las leyes locales.



- Función de administración de recursos humanos: La función de RR.HH. de cada entidad está coordinada por su administración, que es responsable de la contratación, desarrollo y capacitación del personal, incluyendo la estructura salarial.

3.4.4.13 Además de identificar las funciones específicas asumidas por cada parte, el análisis también debe evaluar la relativa intensidad con la que cada parte realiza sus funciones. La tabla 3.T.2 indica una forma en que dicha evaluación cualitativa de la relativa intensidad funcional podría resumirse en un gráfico de puntos.

Tabla 3.T.2

**Evaluación cualitativa relativa de las funciones realizadas**

*(por P Co. y Q Co. en relación con el mercado de Q Co)*

Categoría	Nivel de intensidad	
	P Co	Q Co
Desarrollo del mercado	x	xxx
Desarrollo del producto	xxx	xx
Fabricación	-	xxx
Control de calidad	xx	xxx
Actividades de post-venta	-	xxx
Funciones administrativas generales	-	-
Determinación de la estrategia corporativa	x	xxx
Finanzas, contabilidad, tesorería y jurídica	-	xxx
Administración de recursos humanos	-	xxx

***Activos utilizados o aportados***

3.4.4.14 Los activos (tangibles e intangibles) que son utilizados por las empresas asociadas o transferidos entre ellas en el curso de una transacción internacional vinculada, deben identificarse como parte del análisis funcional.

3.4.4.15 El análisis debería incluir la identificación del tipo de activos de capital empleados (por ejemplo, planta y equipo, activos intangibles, activos financieros, etc.) y su importancia para la transacción vinculada. Para los activos económicamente significativos, puede ser necesario realizar un análisis más detallado de los activos empleados en cuanto a aspectos como su antigüedad, ubicación, protección de derechos de propiedad disponibles, valor de mercado, etc.

3.4.4.16 En el caso de las industrias de capital intensivo, el empleo de bienes de capital tales como propiedades, plantas y equipos, etc., es costoso y tiene que ser financiado interna o externamente. Sin embargo, también puede haber casos en los que las entidades estén involucradas en actividades para las cuales los activos empleados pueden no requerir una inversión de capital tan grande. Dependiendo de las circunstancias y las normas de contabilidad aplicables, los costos asociados con la adquisición de derechos de uso de un activo pueden registrarse como gastos operativos (por ejemplo, en forma de costos de arrendamiento o alquiler) o como gastos financieros por debajo de la línea de utilidad operativa (por ejemplo, como gastos por intereses). Cuando se utiliza un indicador de la utilidad operativa para determinar si las transacciones vinculadas se realizan en condiciones de plena competencia, será importante asegurarse de que dichos montos se consideren en el análisis de comparabilidad y que su tratamiento contable sea consistente. Podrían ser necesarios hacer ajustes para asegurar la consistencia de las normas de contabilidad entre la transacción vinculada y la comparable. En algunas ocasiones, las diferencias en el uso de activos pueden eliminarse o reducirse de manera significativa mediante ajustes de comparabilidad en función del capital de trabajo o la utilización de la capacidad.

3.4.4.17 En los casos donde las transacciones involucren el uso o transferencia de intangibles económicamente significativos, deben tomarse en cuenta las consideraciones especiales establecidas en el Capítulo 6.

### ***Activos tangibles***

3.4.4.18 Para ejemplificar, se puede suponer hipotéticamente que Q Co. posee los siguientes activos tangibles. En un caso real la lista de activos relevantes económicamente importantes dependería de los hechos específicos del caso.

- terrenos y edificios;
- planta y maquinaria;
- equipos de I+D;
- equipos de oficina;
- mobiliario y enseres;
- vehículos;
- computadoras; y
- equipos de prueba.

### ***Propiedad de activos intangibles***

3.4.4.19 Para ejemplificar, se puede suponer que:

- Q Co. ha establecido un departamento de investigación y desarrollo que intenta aumentar el nivel de su rendimiento mejorando las tecnologías para lograr mayores eficiencias. Esto también reduciría la dependencia de fuentes externas de tecnología en el futuro y lograría un ahorro de costos. El departamento también lleva a cabo programas de I+D para apoyar al negocio de Q Co. y brindar asistencia técnica a sus clientes. Estos esfuerzos ayudan a incrementar la eficiencia de la producción y la calidad del producto.
- Q Co. ha establecido sus propios intangibles de mercadeo en el País B al incurrir en gastos significativos de comercialización y ha penetrado en el mercado del nuevo producto en el territorio del País B. Como se señaló anteriormente, estos intangibles de mercadeo están separados de los intangibles de P Co. en el País A para el que se implementó un acuerdo de tecnología con P Co.
- Q Co. ha celebrado un acuerdo de licencia de tecnología con P Co. para adquirir tecnología para la fabricación de productos específicos. Por lo tanto, Q Co. utiliza el proceso, el *know-how*, los estándares operativos o de calidad, etc., desarrollados o propiedad de P Co. Q Co. aprovecha el valor de estos intangibles para un crecimiento continuo de los ingresos y las utilidades.
- P Co. es el líder de mercado en el desarrollo y suministro de medidores electrónicos, así como del software relacionado, monitoreo de energía, soluciones de facturación y sistemas de pago. A lo largo de los años, la compañía ha acumulado una gran cantidad de conocimientos técnicos registrados o patentados. Esto incluye especificaciones de productos, diseños, los últimos procesos de fabricación y datos empíricos sobre el uso de productos por parte de los clientes en la industria.
- P Co. goza de una reputación por la calidad de sus productos. En los mercados internacionales de servicios públicos, los clientes y las empresas de servicios públicos prefieren los suministros de productos de los actores internacionales de los países desarrollados en comparación con los suministros directos de productos de proveedores ubicados en los países en desarrollo. Q Co. aprovecha la marca consolidada y la reputación de P Co. en productos de alta tecnología. El

compromiso de P Co. con la calidad también proporciona a Q Co. una ventaja al vender productos en los mercados nacionales.

3.4.4.20 Además de identificar los activos específicos utilizados por P Co. y Q Co, el análisis funcional debe evaluar la importancia relativa de la contribución de los activos de cada parte. La tabla 3.T.3 indica una forma en que se podría resumir dicha evaluación cualitativa.

Tabla 3.T.3

**Resumen de activos utilizados**

Categoría	Nivel de intensidad	
	P Co	Q Co
Activos tangibles	xx	xxx
Activos intangibles	xxx	xx
- Tecnología	xxx	
- Marca	x	x
- Jurídico	x	xxx

**Riesgos asumidos**

3.4.4.21 El análisis de riesgos es una parte importante del análisis funcional. La orientación detallada proporcionada en esta sección sobre el análisis de riesgos como parte de un análisis funcional no significa que los riesgos sean más importantes que las funciones o los activos. La relevancia de las funciones, los activos y los riesgos en una transacción específica deberá determinarse mediante un análisis funcional detallado.

3.4.4.22 Los riesgos son una parte inherente a las actividades comerciales. Los negocios existen y realizan actividades comerciales con el fin de buscar oportunidades para obtener utilidades. En pocas palabras, el riesgo es el efecto de la incertidumbre sobre los objetivos del negocio. Los mayores riesgos están asociados con la expectativa de mayores rendimientos; las empresas con fines de lucro solo asumirían los riesgos en las oportunidades comerciales si anticipan un rendimiento positivo. Pero tales oportunidades son intrínsecamente inciertas: los costos pueden ser más altos de lo anticipado; los ingresos pueden ser menores; las circunstancias pueden cambiar y, por lo tanto, los resultados reales pueden ser mejores o peores a los esperados.

3.4.4.23 Dado que la asunción de riesgos económicamente significativos será relevante para la fijación de precios de una transacción, un análisis de precios de transferencia debe identificar primero dichos riesgos y luego determinar qué entidad los asume. Este análisis de riesgo debe partir de los términos contractuales que existen entre las partes, pero también debe tomar en cuenta la conducta de las partes, incluyendo las funciones que desempeñan y cualesquiera otros hechos relevantes. Solo entonces se podrá comprender y definir adecuadamente la transacción vinculada y, a partir de ello, fijar un precio adecuado. Para efectos de precios de transferencia, el análisis de riesgo se puede dividir en seis pasos.

***PASO 1: Identificación de riesgos económicamente significativos***

3.4.4.24 Existen muchas fuentes y tipos de riesgo, cuya importancia variará según la naturaleza de la transacción comercial. La importancia de un riesgo dependerá de una combinación de su probabilidad y su impacto potencial en las utilidades (o pérdidas) del negocio. Por ejemplo, el riesgo asociado con el diseño de nuevos empaques para mejorar la visibilidad de un producto puede ser relativamente pequeño en comparación con el riesgo asociado con el desarrollo de una línea de productos completamente nueva. Es probable que los cambios en un producto “insignia” conlleven más riesgo que los cambios o variaciones en un producto menos importante o en un producto entre los muchos vendidos por el negocio, y es probable que los riesgos asociados con desarrollos basados en tecnologías novedosas o aplicaciones completamente nuevas sean más altos que los que se basan en productos o tecnologías existentes y probados.

3.4.4.25 Un examen de las funciones clave y el contexto comercial de una transacción ayudará a identificar los riesgos importantes. En muchos casos, un examen de las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por otras empresas asociadas en la EMN que contribuyen a la creación de valor del grupo, pueden ayudar en este proceso, ya que los riesgos también representan oportunidades y los negocios generalmente asignarán recursos para gestionar los riesgos significativos.

3.4.4.26 La siguiente table proporciona una lista ilustrativa de los riesgos que pueden asumir las partes de la transacción. Sin embargo, la relevancia e importancia de cada factor de riesgo individual dependerá de la naturaleza de la transacción individual y de los hechos particulares del caso.

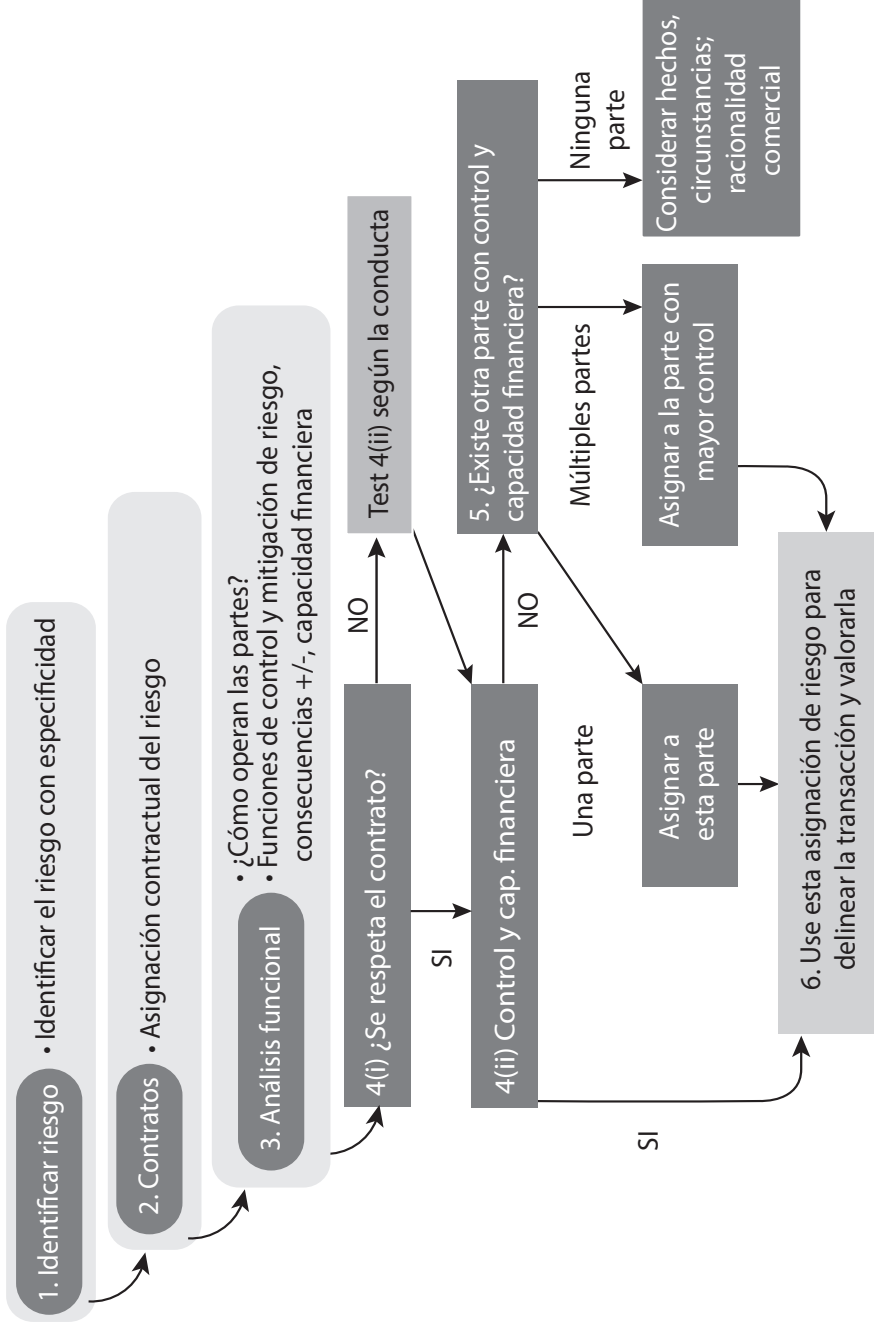
Tabla 3.T.4

**Lista ilustrativa de los riesgos asumidos**

<b>Naturaleza del riesgo</b>	<b>Particulares</b>
Riesgo financiero	a. Método de financiamiento
	b. Fluctuación de tasas de interés
	c. Financiamiento de pérdidas
	d. Riesgo cambiario
Riesgo del producto	a. Diseño y desarrollo del producto
	b. Actualización/obsolescencia del producto
	c. Servicio post-venta
	d. Riesgo asociado con I+D
	e. Riesgo de responsabilidad
	f. Riesgo de propiedad intelectual
	g. Riesgo de planificación
	h. Riesgo de inventarios
Riesgo del mercado	a. Desarrollo de un mercado incl. publicidad, promoción de productos, etc.
	b. Fluctuación de demanda y precios
	c. Riesgo de ciclo económico
	d. Riesgo de volumen
	e. Riesgo del esquema de incentivos al servicio
	f. Riesgo de redundancia de activos
Riesgo de cobranzas	a. Riesgo crediticio
	b. Riesgo de insolvencia
Riesgo empresarial	a. Riesgo de pérdida de capital
	b. Riesgo de un cliente particular
	c. Riesgo de pérdida de capital humano intangible
Riesgo general del negocio	a. Riesgo relacionado con la propiedad de bienes
	b. Riesgo asociado a la explotación de un negocio
	c. Riesgo inflacionario
Riesgo país/región	a. Riesgo político
	b. Riesgo de seguridad
	c. Riesgo regulatorio
	d. Riesgo relacionado con políticas públicas

Figura 3.D.1

**Proceso de delimitación y valoración de transacciones**



3.4.4.27 Debe enfatizarse que esta lista es meramente ilustrativa y que la medida en que cada uno de estos riesgos (u otros riesgos no mencionados) sean económicamente significativos y contribuyan a la creación de valor, dependerá de la industria y de las circunstancias específicas del contribuyente. Por lo tanto, el conocimiento real de cómo está funcionando una EMN en particular con respecto a su empresa asociada, es de crítica importancia para determinar el riesgo. Por ejemplo, no todas las industrias tienen el mismo nivel de riesgo de responsabilidad por productos defectuosos.

***PASO 2: Asunción contractual de riesgo***

3.4.4.28 Una vez que se han identificado los riesgos económicamente significativos, el análisis pasa a considerar qué parte asume dichos riesgos. En este sentido, el punto de partida para el análisis suelen ser los términos contractuales entre las partes (PASO 2). Se espera que las partes que realizan operaciones en condiciones de plena competencia acuerden la asignación de riesgos importantes entre ellas antes de que se conozca el resultado de la toma de riesgos. Sin embargo, los contratos entre empresas asociadas pueden no especificar la asignación de todos los riesgos económicamente significativos.

La mayoría de los riesgos comúnmente asignados en el contrato son riesgos que pueden mitigarse, por ejemplo, riesgos de inventario, deudas incobrables, riesgo de tipo de cambio, etc. Las circunstancias del mercado, la competencia de precios, el suministro de materias primas, aumentos salariales, etc. son riesgos que normalmente son más difíciles de mitigar y pueden no estar identificadas en el contrato. La volatilidad en el mercado global en la última década ha demostrado que los riesgos que son difíciles de mitigar son a menudo económicamente más importantes que los tipos de riesgos contractuales mencionados anteriormente.

3.4.4.29 Incluso, en algunos casos, los contratos escritos pueden ser inconsistentes o pueden no cumplirse en la práctica. Por ejemplo, un contrato puede decir que un fabricante de productos electrónicos asume el riesgo de garantía; sin embargo, en la práctica, el revendedor paga habitualmente el costo de las reparaciones realizadas por el cliente bajo garantía. En este caso, es el revendedor quien corre con el riesgo. Por lo tanto, la determinación de la asunción de riesgo entre las partes debe basarse en la conducta real de las partes, y no simplemente en la forma jurídica del acuerdo.



3.4.4.30 Incluso cuando existe un contrato completo y consistente, es fundamental un análisis de la conducta de las partes y otros hechos. En particular, es importante considerar qué parte o partes controlan los riesgos económicamente significativos y si una parte a la que se le asignó un riesgo de hecho tiene la capacidad financiera para asumirlo. Tanto el control (véase secciones 3.4.4.33 a 3.4.4.35) como la capacidad financiera (véase secciones 3.4.4.36 a 3.4.4.38) son necesarios para que una de las partes sea considerada como si hubiera asumido un riesgo particular; pero ninguno de ellos es suficiente por sí mismo.

### ***PASO 3: Análisis funcional en relación con el riesgo***

3.4.4.31 El siguiente paso en el proceso de análisis de riesgos recopila hechos sobre la conducta real de las partes a través de un análisis funcional. Como se ha señalado anteriormente, la información relacionada con el ejercicio de control sobre el riesgo y la capacidad financiera para asumir el mismo, son particularmente importantes. Esta información se analizará en los pasos restantes.

#### ***Control sobre el riesgo***

3.4.4.32 Si bien puede ser imposible eliminar o incluso influir en algunos riesgos, los riesgos económicamente significativos son fundamentales para el éxito o el fracaso de las operaciones comerciales y, por lo tanto, las empresas comerciales generalmente dedican recursos sustanciales a la gestión de oportunidades comerciales importantes y sus riesgos inherentes.

3.4.4.33 En un análisis de precios de transferencia, el “control” sobre un riesgo tiene un significado específico que es:

- (1) La capacidad de tomar decisiones para asumir, cesar o rechazar una oportunidad que conlleva riesgos, junto con el desempeño de hecho de esa función de toma de decisiones;
- (2) La capacidad para tomar decisiones sobre si responder y cómo hacerlo ante los riesgos asociados con la oportunidad, junto con el desempeño de hecho de esa función de toma de decisiones; y
- (3) Ya sea el desempeño de las funciones de mitigación de riesgos (es decir, tomar medidas que afectan los resultados del riesgo) o, si la mitigación de riesgos se subcontrata a otra parte (ya sea asociada o independiente), la capacidad de determinar los objetivos de las actividades subcontratadas, para decidir si

contratar al proveedor de esas actividades, para evaluar si los objetivos se están cumpliendo adecuadamente y, cuando sea necesario, para decidir adaptar o rescindir el contrato con el proveedor junto con el desempeño de hecho de dicha evaluación y toma de decisiones.

**Ejemplo: Fabricante de ropa**

La Compañía X tiene una planta de fabricación de ropa y celebra un contrato con la Compañía Y para fabricar pijamas para niños en nombre de Y. El diseño y el estampado de los pijamas son proporcionados por la Compañía Y. La Compañía Y también especifica las tallas y la cantidad de pijamas que se producirán, así como los tiempos de producción. La Compañía X debe fabricar los pijamas según las especificaciones de Y, incluyendo el cumplimiento con los estándares de calidad de Y y el uso de materiales aprobados por la Compañía Y. La Compañía Y realiza auditorías de control de calidad para garantizar que los pijamas producidos por X cumplan con esas especificaciones, y siempre que ese sea el caso, garantiza la compra de todos los pijamas producidos por X según lo especificado en el contrato. El contrato también establece que, siempre que X cumpla con los estándares de control de calidad establecidos por Y, Y indemnizará a X contra cualquier garantía o reclamo de compensación que pueda surgir de la venta de los pijamas.

En este ejemplo, los riesgos económicamente significativos se identifican como el riesgo de inventario y el riesgo de recuperación de garantía/producto. Con respecto a ambos, la Compañía Y tiene la capacidad y realmente realiza las funciones de toma de decisiones con respecto a qué producir y cuándo, y establece y monitorea activamente los estándares de control de calidad y otras especificaciones. Por tanto, se puede decir que Y controla estos riesgos.

3.4.4.34 El control del riesgo implica el proceso de toma de decisiones reales. Los responsables de la toma de decisiones deben ser capaces de comprender el riesgo y el impacto que la decisión podría tener en el negocio. Deben tener acceso a información relevante. Si la información o análisis es proporcionada por terceros, el responsable de la toma de decisiones debe estar en posibilidad de evaluar si se ha proporcionado la información correcta y si los análisis en los que se confía son adecuados. Sin lo anterior, la mera formalización de una decisión, por ejemplo, mediante la firma

de documentos o minutas de una reunión donde se refleje una decisión efectivamente tomada en otro lugar, son insuficientes.

3.4.4.35 El establecimiento de un marco amplio de políticas dentro del cual los riesgos sean evaluados, tampoco es suficiente. Por ejemplo, el establecimiento por parte de la Compañía Y de objetivos generales de las EMN o una “imagen” general de la compañía, no significaría que la Compañía Y controle los riesgos relacionados con estrategias específicas de comercialización. De manera similar, el requisito de analizar y reportar ciertos riesgos de una manera determinada, o de acuerdo con un marco o plantilla particulares, no constituye necesariamente un control sobre el riesgo para efectos de un análisis de precios de transferencia.

#### **Ejemplo: Control sobre el riesgo por parte de la sociedad matriz**

La Compañía A ubicada en el País Z, pertenece a un grupo de EMN con operaciones en todo el mundo a través de varias filiales. La Compañía A es responsable de los programas de investigación globales del grupo. El grupo tiene dos centros de I+D operados por las Compañías B y C, ambas filiales de la Compañía A y situadas en los Países X e Y respectivamente. Los riesgos relacionados con la I+D se identifican como económicamente significativos (PASO 1).

La Compañía A emplea una fuerza laboral que incluye al director ejecutivo, el director financiero, la gerencia de alto rango y el personal técnico que brindan supervisión estratégica sobre las actividades de I+D del grupo. La Compañía A afirma que controla y toma todas las decisiones estratégicas con respecto a las funciones centrales de las Compañías B y C. Los acuerdos contractuales entre las compañías respaldan lo anterior (PASO 2).

PASO 3 Análisis funcional: La Compañía A diseña y supervisa los programas globales de investigación de las EMN, tomando las decisiones sobre las áreas de investigación a desarrollar, así como fijando los objetivos de la investigación. La Compañía A establece un marco de reportes y análisis de acuerdo con el cual, las Compañías B y C deben proporcionar información sobre el progreso de las actividades de investigación. También proporciona los fondos necesarios para las actividades de I+D y controla el presupuesto anual para las actividades de I+D de las Compañías B y C. El director ejecutivo, el director financiero y otros miembros del personal directivo de alto rango de las Compañías B y C, residen en los Países X e Y y son técnica y funcionalmente competentes para tomar decisiones y llevar a cabo las actividades de I+D de las Compañías B y C, bajo la dirección general de la Compañía A. La mano de obra técnica requerida para la

actividad de I+D y los activos de las Compañías B y C, se ubican en los Países X e Y.

La Compañía A afirma que controla el riesgo de las actividades de I+D de sus subsidiarias. En la investigación, se descubre que el personal que administra las actividades de I+D del grupo en la Compañía A en el País Z, tiene experiencia y está calificado para tomar decisiones y monitorear las actividades de I+D de las Compañías B y C, y que de hecho lo hace, en base a reportes periódicos proporcionados por B y C sobre el progreso de la investigación, que la Compañía A evalúa. Además, la Compañía A ha proporcionado evidencia de que ha cubierto los costos de las actividades de I+D de las Compañías B y C en todos los casos en los que dichas actividades no dieron lugar a resultados satisfactorios. También se señaló que las Compañías B y C de hecho realizan funciones de I+D y toman las decisiones necesarias para realizar las funciones cotidianas de I+D.

PASOS 4-6 Análisis y conclusiones: En este ejemplo, mientras las funciones reales de las actividades de I+D se llevan a cabo en los Países X e Y, la Compañía A asume contractualmente el riesgo relacionado con el éxito o fracaso final de la actividad de I+D y ha demostrado tener la capacidad de controlar, y de hecho controla estos riesgos a través de decisiones estratégicas y actividades de monitoreo y de soportar las pérdidas de programas de I+D fallidos. Siempre que la Compañía A tenga la capacidad financiera para asumir estos riesgos, se concluirá que asume los riesgos asociados al éxito o fracaso de la actividad investigadora realizada por las Compañías B y C. Las Compañías B y C, que realizan actividades operativas de I+D y toman las decisiones necesarias para llevar a cabo estas funciones cotidianas de I+D y también asumen el riesgo operativo relacionado, deberían tener derecho a una rentabilidad adecuada por estas funciones y riesgos.

La Compañía A, que proporciona la dirección estratégica y la administración de las actividades de I+D del grupo, financia las actividades de I+D del grupo y ejerce control sobre el riesgo de una actividad de I+D fallida, debería tener derecho a una rentabilidad adecuada por sus funciones y riesgos. La Compañía A debería tener derecho a los rendimientos de los intangibles (si los hubiera) asociados con la I+D, menos los rendimientos correspondientes a las Compañías B y C.

### **Ejemplo: Control del riesgo por parte de las subsidiarias**

La Compañía A, ubicada en el País Z, una jurisdicción de tributación baja o nula, pertenece a una EMN que opera en todo el mundo a través de varias subsidiarias. Las Compañías B y C, que son subsidiarias de la Compañía A, operan centros de I+D ubicados en el País X e Y respectivamente, con tasas impositivas normales. Los riesgos relacionados con la I+D se identificaron como económicamente significativos (PASO 1). La Compañía A, que emplea una plantilla de diez personas, incluyendo a un director ejecutivo, un director financiero y otros miembros del personal directivo de alto rango, afirma que controla y toma todas las decisiones estratégicas con respecto a las funciones centrales de las Compañías B y C. Los acuerdos contractuales entre las compañías respaldan esto (PASO 2).

PASO 3 Análisis funcional: La Compañía A proporciona los fondos necesarios para las actividades de I+D y controla el presupuesto anual para dichas actividades de las Compañías B y C. También proporciona asistencia técnica para el registro de patentes en los Países X, Y y Z. El director ejecutivo, director financiero y otros miembros del personal directivo de alto rango de las Compañías B y C, residen en los Países X e Y y son técnica y funcionalmente competentes para tomar decisiones y llevar a cabo actividades de I+D de las Compañías B y C. La mano de obra técnica necesaria para la actividad de I+D y los activos relacionados con I+D de las Compañías B y C, se encuentran ubicados en los Países X e Y.

La Compañía A afirma que controla el riesgo de las actividades de I+D de sus subsidiarias. Tras la auditoría, se encontró que el director ejecutivo, el director financiero y los directivos de alto rango de la Compañía A en el País Z, no tienen las habilidades técnicas y la experiencia para tomar decisiones estratégicas con respecto a la dirección de las actividades de I+D, o para monitorear esas actividades. La Compañía A no ha proporcionado evidencia alguna de que toma decisiones estratégicas relacionadas con los programas de I+D de las Compañías B y C. Por otra parte, se encontró que los directivos de alto rango de las Compañías B y C, están tomando las decisiones estratégicas importantes relacionadas con el diseño y dirección del programa y presupuesto de I+D, incluyendo la determinación de los objetivos de la investigación y la evaluación de las áreas de investigación a desarrollar. Sin embargo, la Compañía A ha proporcionado evidencia de que los fondos fueron realmente transferidos a sus subsidiarias para actividades de I+D.

PASOS 4-6 Análisis y conclusiones: En este ejemplo, todas las funciones centrales de las actividades de I+D están ubicadas en los Países X e Y y las funciones no centrales de registro de patentes están ubicadas en el País Z. A pesar de que los directivos de alto rango de la Compañía A están ubicados en el País Z, no son capaces de tomar decisiones estratégicas o de controlar y monitorear las actividades de I+D y; de hecho, no lo hacen. La determinación, utilización y control del presupuesto para la realización de las actividades de I+D y las decisiones sobre el desempeño cotidiano de las actividades de I+D fueron realizadas por las Compañías B y C. En virtud de estos hechos, no se puede sostener que la Compañía A controle el riesgo de las actividades de I+D. La Compañía A debería tener derecho a una rentabilidad adecuada por la procuración de financiamiento y las Compañías B y C deberían tener derecho a una rentabilidad adecuada por sus funciones, incluidas las decisiones estratégicas y el control sobre el riesgo de las actividades de I+D.

Tenga en cuenta que, en este ejemplo, la conclusión habría sido la misma incluso si la Compañía A residiera en una jurisdicción de impuestos elevados.

### ***Capacidad financiera para asumir riesgos***

3.4.4.36 Cuando se materializa un riesgo, el determinar quién asumió las consecuencias, será una cuestión de hecho. Sin embargo, dado que cualquier análisis de riesgos debe tener en cuenta la temporalidad (esto es, que los riesgos pasados cuyos resultados se conocen, ya no son riesgos en absoluto), será relevante considerar si una parte tiene la capacidad financiera para asumir un riesgo. La capacidad financiera para asumir el riesgo puede definirse como el acceso al financiamiento para asumir o suspender el riesgo, pagar las funciones de mitigación del riesgo y asumir las consecuencias del riesgo si éste se materializa. El acceso al financiamiento toma en cuenta los activos disponibles de la parte, así como las opciones que realmente tiene disponibles para acceder a una liquidez adicional, de ser necesario, para cubrir los costos que se prevé que surjan en caso de materializarse el riesgo. La consideración de si una entidad tiene la capacidad financiera necesaria, debe hacerse sobre la base de que está operando como una parte no relacionada en las mismas circunstancias que la entidad. Por ejemplo, si una entidad tiene derecho a explotar activos que generan ingresos, es probable que pueda tener liquidez contra su flujo de ingresos.

3.4.4.37 Cabe señalar que la capacidad financiera para asumir el riesgo no es necesariamente la capacidad financiera para soportar todas las consecuencias de la materialización del riesgo (por ejemplo, la pérdida total): el portador del riesgo podría tener la capacidad de protegerse a sí mismo de las consecuencias de la materialización del riesgo (por ejemplo, cubriendo el riesgo o asegurándose contra el impacto del riesgo). Sin embargo, debido a que la capacidad financiera para asumir un riesgo no es suficiente en sí misma para asumir un riesgo, un alto nivel de capitalización no significa necesariamente que la parte fuertemente capitalizada asuma el riesgo.

3.4.4.38 Es relevante mencionar aquí que, en una empresa multinacional, las entidades asociadas pueden trabajar en conjunto para ejercer control sobre los riesgos de todo el grupo de la EMN. La distribución precisa del riesgo entre las empresas asociadas puede ser extremadamente difícil de lograr. Por lo tanto, el análisis de precios de transferencia sobre qué entidad asume ciertos riesgos debe realizarse considerando todos los hechos y circunstancias de cada caso.

**PASOS 4-6: *Analizando la información recopilada para establecer conclusiones sobre la asunción de riesgos***

3.4.4.39 Los pasos 4 a 6 del marco de análisis de riesgo analizan la información recopilada en los pasos anteriores para determinar la asunción de riesgo para efectos del análisis de precios de transferencia.

3.4.4.40 En los casos en que la asunción contractual del riesgo esté totalmente respaldada por la conducta de las partes, incluyendo una alineación con el ejercicio del control y la capacidad financiera para asumir el riesgo, el análisis será evidente. Esto es, cuando una parte a la que se le asigna un riesgo en virtud de un contrato consistente (es decir, uno que se cumpla en la práctica) (PASO 4 (i)), también controla ese riesgo y tiene la capacidad financiera correspondiente (PASO 4 (ii)), se considerará que asume el riesgo para efectos de comprender y definir la transacción y fijar su precio según un análisis de precios de transferencia (PASO 6). El hecho de que otra parte también desempeñe funciones de control o tenga capacidad financiera, no afectará la determinación de la asunción de riesgo bajo el análisis de precios de transferencia. En algunos casos, los riesgos pueden ser compartidos contractualmente por más de una de las partes.

3.4.4.41 En otros casos, donde la asunción contractual del riesgo no está alineada con el ejercicio del control o la capacidad financiera para asumir el riesgo, el análisis requerirá un paso adicional (Paso 5). Esto es, cuando a una parte se le asigna contractualmente un riesgo (o se le obliga a asumir realmente los costos del riesgo cuando se materialice) (PASO 4 (i)) pero no lo controla, o no tiene la capacidad financiera pertinente (PASO 4 (ii)), no puede considerarse que realmente asume el riesgo. En cambio, a la parte que si ejerce control sobre el riesgo y tiene la capacidad financiera relevante, le debe ser asignado el riesgo (PASO 5). Si se identifican múltiples empresas asociadas que ejercen control y tienen la capacidad financiera para asumir el riesgo, entonces el riesgo debe asignarse a la empresa asociada o grupo de empresas que ejercen el mayor control. Esta asignación de riesgo es lo que debe usarse para definir la transacción y determinar el precio de plena competencia para efectos de precios de transferencia (PASO 6). Las otras partes que realizan actividades de control deben ser remuneradas de manera adecuada, tomando en cuenta la importancia de las actividades de control realizadas.

3.4.4.42 En casos excepcionales, puede darse el caso de que ninguna de las partes ejerza el control y tenga la capacidad financiera para asumir el riesgo. Este escenario rara vez ocurriría entre empresas independientes y, por lo tanto, un análisis exhaustivo debería intentar identificar las razones de esto. Puede ser necesaria una evaluación de la racionalidad comercial de dicha transacción (véanse las secciones anteriores 3.3.2.3 a 3.3.2.6).

3.4.4.43 La asunción de riesgo basada en el análisis anterior debe compensarse con un rendimiento anticipado apropiado. Normalmente, esto significa que la parte o las partes que asumen el riesgo disfrutarán de las posibles consecuencias positivas derivadas del aprovechamiento del riesgo, por ejemplo, las utilidades que resultan de un riesgo empresarial exitoso; pero también soportarían las posibles consecuencias negativas si el riesgo se materializa dando como resultado mayores costos o utilidades menores a las esperadas. En un análisis de precios de transferencia adecuado, las empresas asociadas siempre deben ser adecuadamente remuneradas por sus contribuciones; el análisis funcional considera funciones y activos y no solo riesgos. Por ejemplo, las partes que desempeñan funciones de mitigación de riesgos en nombre de una entidad que asume el riesgo, deberían ser compensadas adecuadamente en condiciones de plena competencia por esas funciones. De manera similar, cuando una parte está desempeñando funciones de control, esto debe tomarse en cuenta incluso si no asume el riesgo relacionado con esas funciones de control. La forma de esta compensación dependerá de los acuerdos entre las empresas y de la naturaleza de la contribución: para esa parte, puede ser apropiado



compartir las posibles consecuencias positivas y negativas que resulten del aprovechamiento del riesgo subyacente. Alternativamente, la contribución podría compensarse de una manera que no dependa del riesgo subyacente.

3.4.4.44 Continuando con el ejemplo de la sección 3.4.4.6, para sus efectos, se asume que los siguientes son los riesgos asumidos por las partes respectivas.

Tabla 3.T.5

**Asunción de riesgo—Decisiones de exposición y control**

<b>Categoría de riesgo</b>	<b>Decisiones de exposición y control de P Co</b>	<b>Decisiones de exposición y control de Q Co</b>
<b>Riesgo de responsabilidad por productos</b>	Se asume que P Co. enfrenta este riesgo derivado de la falla del producto, la incorporación de tecnología por parte de Q Co. y el consecuente riesgo de reputación. Además, P Co. se dedica principalmente al desarrollo de productos y tecnología, y toma todas las decisiones de control relevantes al respecto, por lo que este riesgo también lo asume P Co.	Se asume que Q Co. enfrenta un riesgo de responsabilidad del producto como resultado del rechazo cuando los productos no se ajustan a la especificación del pedido que las empresas de servicios eléctricos nacionales solicitaron. Toda vez que Q Co toma las decisiones importantes de control relativas a la conformidad con las especificaciones del cliente o los estándares nacionales o internacionales de los productos, estos riesgos son asumidos por Q Co. Q Co. mitiga este riesgo al tomar las medidas para garantizar que se implementen estándares y procesos de excelente calidad y seguridad, así como al contar con su propio centro de I+D.

Tabla 3.T.5 (continúa)

<p><b>Riesgo tecnológico</b></p>	<p>P Co. es el propietario de la tecnología. Debido a la competencia del mercado y un escenario tecnológico en constante cambio, la compañía necesita actualizar constantemente su tecnología existente y desarrollar nueva tecnología. P Co. toma estas decisiones de control y se enfoca continuamente en proporcionar productos con tecnología de actualidad. Por lo tanto, se puede concluir que P Co. asume el riesgo tecnológico.</p>	<p>Se asume que las operaciones de fabricación de Q Co. no son complejas. Además, la tecnología y el <i>know-how</i> del producto han sido proporcionados por P Co. Por lo tanto, Q Co. no asume ningún riesgo tecnológico importante.</p>
<p><b>Riesgo de investigación y desarrollo</b></p>	<p>Se asume que, dado que P Co. atiende diversos mercados, sus profesionales de ingeniería e I+D se esfuerzan constantemente por proporcionar soluciones innovadoras que ofrezcan ventajas competitivas para los clientes de todo el mundo. Estas actividades incluyen las decisiones de control relacionadas con el riesgo de I+D. P Co. asume así el riesgo de I+ en este caso.</p>	<p>Se asume que, dado que Q Co. no lleva a cabo una I+D significativa (excepto para respaldar el negocio de Q Co. y proporcionar asistencia técnica a sus clientes), no asume ningún riesgo significativo por este motivo.</p>
<p><b>Riesgo crediticio</b></p>	<p>Como P Co. no participa en decisiones relativas a la concesión de crédito a los clientes, no asume ningún riesgo crediticio significativo.</p>	<p>Toda vez que Q Co. es responsable de las decisiones relacionadas con la concesión de crédito a los clientes, todos los principales riesgos crediticios asociados con las ventas son asumidos por Q Co.</p>
<p><b>Riesgo de inventario</b></p>	<p>Como P Co. se dedica principalmente al desarrollo de productos y tecnología, y no participa en la administración de inventarios, P Co. no asume este riesgo.</p>	<p>Q Co. es responsable de administrar la adquisición de materias primas o componentes y el mantenimiento de los niveles de existencias necesarias para cada producto, incluyendo los productos terminados. Este riesgo se mitiga en la medida en que los componentes se adquieran de P Co.</p>

Tabla 3.T.5 (continúa)

<b>Riesgo cambiario</b>	P Co. exporta tecnología y componentes a Q Co.; por lo tanto, también están sujetos a la valoración o depreciación de la moneda local frente a la moneda extranjera. La asunción de este riesgo dependerá de qué parte tome las decisiones de control relevantes con respecto a la moneda, incluyendo el uso de cualquier instrumento de cobertura para mitigar dicho riesgo.	Se asume que, dado que Q Co. importa tecnología y componentes de P Co. y sus ventas están restringidas a los mercados domésticos, las importaciones están sujetas a la valoración o depreciación de la moneda local frente a la moneda extranjera. La asunción de este riesgo dependerá de qué parte tome las decisiones de control relevantes con respecto a la moneda, incluyendo el uso de cualquier instrumento de cobertura para mitigar dicho riesgo.
-------------------------	---	---

3.4.4.45 Con base en lo anterior, los riesgos asumidos por P Co. y Q Co., combinados con una evaluación cualitativa de la intensidad de dichos riesgos, se pueden resumir en una tabla como la siguiente. Cabe destacar que un tipo de riesgo puede ser más importante o tener un mayor impacto económico en los precios que otro tipo de riesgo. Por lo tanto, el riesgo tecnológico de P Co. puede afectar los precios mucho más que el riesgo crediticio o de inventario de Q Co., aunque a los tres tipos de riesgo se les asignan tres puntos en el gráfico. Por tanto, este tipo de resumen no se puede utilizar como herramienta mecánica para la asignación de utilidades.

Tabla 3.T.6

**Resumen de riesgos asumidos por cada parte**

Categoría	Nivel de intensidad	
	P Co	Q Co
Riesgo de mercado	-	-
Riesgo de responsabilidad por productos	-	xxx
Riesgo tecnológico	xxx	x
Riesgo de investigación y desarrollo	xxx	xx
Riesgo crediticio	-	xxx
Riesgo de inventario	-	xxx
Riesgo cambiario	xx	xx

### 3.4.5 Circunstancias económicas de la transacción

#### *Información general*

3.4.5.1 El análisis económico se ocupa del análisis de la industria y las circunstancias que pueden ser relevantes para determinar la comparabilidad del mercado. La información relevante sobre la industria se puede clasificar en términos generales en:

- tendencias y desarrollos económicos globales relacionados con la industria a la que pertenece la empresa;
- tendencias económicas en el país de cada contribuyente para la misma industria; y
- posición de mercado de la empresa y condiciones económicas del entorno.

3.4.5.2 Se debe tener cuidado al considerar las tendencias económicas globales, ya que las tendencias del mercado en el país del contribuyente y en el país de su empresa asociada y/o de los comparables potenciales (en el caso de que se utilicen comparables extranjeros) podrían ser significativamente diferentes. Por ejemplo, en la crisis financiera mundial de 2008, algunos de los bancos y compañías automotrices reportaron enormes pérdidas a nivel global, pero utilidades significativas en las economías emergentes. Cuando existen diferencias tan relevantes entre las circunstancias económicas que prevalecen en diferentes mercados de modo que no sea posible eliminarlas haciendo ajustes de comparabilidad fiables, las empresas de mercados tan diferentes podrían dejar de ser comparables fiables.

3.4.5.3 Al realizar una clasificación más detallada de los epígrafes generales anteriores, se puede sugerir como parte del análisis sectorial, la evaluación de los siguientes factores específicos, si son económicamente significativos para la transacción controlada examinada:

- ubicación geográfica del mercado;
- tamaño del mercado;
- nivel del mercado (por ejemplo, minorista o mayorista);
- competencia en el mercado y posiciones competitivas relativas de compradores y vendedores;
- disponibilidad de sustitutos;
- regulaciones gubernamentales del mercado;
- niveles de oferta y demanda;
- poder adquisitivo del consumidor;

- costos de producción específicos de la ubicación, incluyendo los costos de la tierra, mano de obra, capital, costos de transporte, etc.;
- condiciones económicas de la industria en general, los factores clave de valor en la industria y la fecha y hora de las transacciones;
- la existencia de un ciclo (ciclo económico, empresarial o de producto); y
- otros factores relevantes.

3.4.5.4 Los precios de mercado para la transferencia del mismo bien o uno similar, pueden variar en diferentes mercados debido a diferencias de costo y/o diferencias en el poder adquisitivo y los hábitos prevalecientes en los respectivos mercados que pueden afectar el precio de mercado. Los mercados pueden ser diferentes por numerosas razones. No es posible detallar exhaustivamente todas las condiciones de mercado que pueden influir en el análisis de precios de transferencia, pero algunas de las condiciones clave del mercado que influyen en dicho análisis, se analizan a continuación.

3.4.5.5 En general, los comparables no vinculados se buscarían primero en el mercado geográfico en el que opera el contribuyente vinculado, porque puede haber diferencias relevantes y significativas en las condiciones económicas entre diferentes mercados. Si no se dispone de comparables fiables del mismo mercado, se puede considerar un comparable no vinculado derivado de un mercado geográfico diferente si se puede determinar que (i) no existen diferencias entre los dos mercados que afectarían significativamente el precio o la utilidad de la transacción o (ii) se pueden hacer ajustes razonablemente fiables para justificar tales diferencias significativas entre los dos mercados.

#### ***Ahorros por ubicación***

3.4.5.6 Un ejemplo de un problema potencial relacionado con la ubicación geográfica es el de los “ahorros por ubicación”, que pueden entrar en juego durante un análisis de precios de transferencia. Los ahorros de ubicación son los ahorros de costos netos que realiza una EMN como resultado de la reubicación de operaciones de una jurisdicción de alto costo a una jurisdicción de bajo costo. Por lo general, la posibilidad de obtener ahorros por ubicación puede variar de una jurisdicción a otra, dependiendo, por ejemplo, de los:

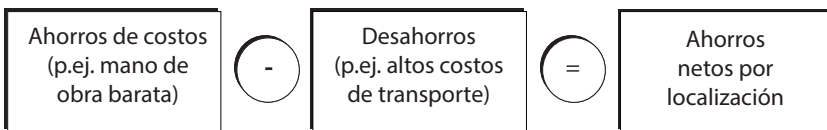
- costos laborales;
- costos de materias primas;
- costos de transporte;
- alquileres;
- costos de capacitación;
- subsidios;
- incentivos, incluyendo exenciones fiscales; y
- costos de infraestructura.

3.4.5.7 Es muy probable que parte de los ahorros de costos se compensen en ocasiones con “desahorros” debido a la mala calidad y poca fiabilidad del suministro de energía, mayores costos de transporte, control de calidad, etc. De esta manera, sólo los ahorros netos de ubicación (es decir, ahorros menos desahorros) pueden dar lugar a una utilidad adicional que surja para una EMN debido a la reubicación de su negocio de una jurisdicción de alto costo a una de bajo costo.

3.4.5.8 El cálculo de los ahorros de localización generalmente involucra la cuantificación de los ahorros de costos netos derivados de la reubicación en un país de bajo costo, en comparación con el país de alto costo relevante. En teoría, el cálculo del ahorro de costos incluye la selección de una plataforma de fabricación o servicio previos a la transferencia en el país de alto costo en comparación con el costo de fabricación o servicios comparable en el país de bajo costo, tomando en cuenta aspectos tales como el costo total de mano de obra por unidad de producción (ajuste por diferencia de productividad laboral), costo de la materia prima, costo del suelo y costo de la renta, beneficios tributarios, etc. El ahorro de costos puede compensarse parcialmente con un mayor costo de la infraestructura, como fuentes de alimentación menos fiables, etc. en ciertos casos.

Figura 3.D.2

**Determinación de ahorros netos de localización**



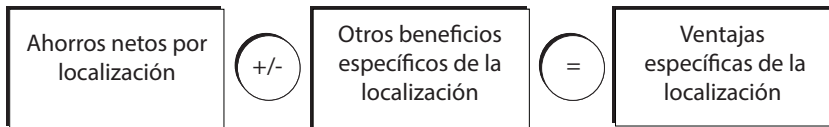
3.4.5.9 Las ventajas específicas de la ubicación y los ahorros por ubicación se definen como un tipo de beneficio relacionado con la ubicación geográfica. La reubicación de un negocio, además de los ahorros de localización, puede brindar otras ventajas específicas de la ubicación (VEU). Estas VEU podrían ser, según las circunstancias del caso:

- mano de obra calificada altamente especializada y conocimiento;
- proximidad al creciente mercado local/regional;
- gran base de clientes con mayor capacidad de gasto;
- infraestructura avanzada (por ejemplo, redes de información o comunicación, sistema de distribución); o
- prima de mercado.

3.4.5.10 En conjunto, los ahorros por ubicación y cada uno de los otros tipos de beneficios relacionados con la ubicación geográfica se denominan ventajas específicas de la ubicación (VEU). Las VEU pueden desempeñar un papel muy importante tanto en el aumento de la rentabilidad de las EMN como en la determinación del poder de negociación de cada una de las empresas asociadas. Cabe señalar que el término VEU incluye fuentes de valor que se analizan en otras partes del Manual y no deben contabilizarse dos veces al evaluar los resultados en condiciones de plena competencia. Las VEU se pueden medir como se indica en la Figura 3.D.3:

Figura 3.D.3

**Determinación de ventajas específicas de la ubicación**



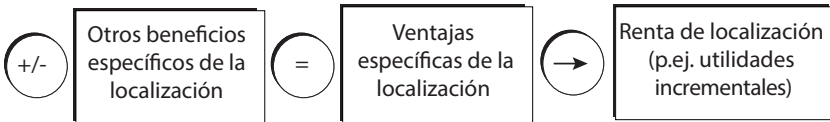
3.4.5.11 La utilidad incremental, si la hubiera, derivada de la explotación de los VEU se conoce como “utilidades de localización”. Por lo tanto, el término “ahorros de ubicación “ representa “ahorros de costos”, mientras que la “utilidad de localización” representa la utilidad incremental derivada de las VEU. El valor de la “utilidad de localización” es, como máximo, igual o menor que el valor de las VEU.

3.4.5.12 La medida en que las VEU generarán utilidades de ubicación depende de factores competitivos relacionados con el producto final y el acceso general a las VEU. Es posible que, en un caso particular, aunque existan VEU, no haya utilidades de ubicación. Por ejemplo, en situaciones en las que el mercado

del producto final es altamente competitivo y los competidores potenciales también tienen acceso a las VEU, gran parte o todos los beneficios de las VEU se trasladan a los clientes a través de precios más bajos de los productos, lo que resultaría en una utilidad de localización pequeña o nula. Sin embargo, las circunstancias en las que los beneficios adicionales se trasladan a los clientes son variadas y pueden ser permanentes o temporales. Cuando sea temporal, al final de este período de competencia, es posible que la EMN logre una mayor participación de mercado en el mercado local con una mayor capacidad para vender productos a un precio más alto. Alternativamente, si una EMN tiene acceso exclusivo a las VEU, entonces la EMN puede obtener utilidades de localización significativas asociadas con las VEU, ya que las VEU reflejan una ventaja competitiva. Estas utilidades de localización pueden disiparse con el tiempo debido a la presión competitiva, dependiendo de los hechos y circunstancias de cada caso.

Figura 3.D.4

**Determinación de la renta local**



3.4.5.13 Al igual que con la determinación de si existen utilidades por localización, la atribución en condiciones de plena competencia de éstas depende de factores competitivos relacionados con el acceso a las VEU y de las alternativas realistas disponibles para las empresas asociadas dado su respectivo poder de negociación. En la medida en que los competidores no tengan acceso a las VEU, la pregunta relevante es ¿por qué es así? Hay una serie de posibilidades. Por ejemplo, la EMN podría tener intangibles de producción que le permitan fabricar a un costo menor que sus competidores. En condiciones de plena competencia, el propietario del intangible normalmente tendría derecho a las utilidades asociadas con este ahorro de costos, ya que tendría una alternativa realista para realizar su producción en otro lugar a costos igualmente bajos. Como otro ejemplo, podría ser que el productor de bajo costo sea el primero en operar en la jurisdicción de bajo costo y no existan productores de bajo costo comparables en su jurisdicción u otras jurisdicciones, lo cual implica que, al menos por un tiempo, está bien situado para obtener una parte de las utilidades de localización.



### ***Otros factores relevantes***

3.4.5.14 La siguiente cuestión sería la separación apropiada de acuerdo con el principio de plena competencia. Como se discutió anteriormente, el poder de negociación de las empresas asociadas, que refleja la naturaleza de plena competencia de dos partes independientes que negocian sobre sus respectivos porcentajes de ahorro o rentas, puede ser el parámetro clave. Esto se puede utilizar para determinar las asignaciones de excedentes de plena competencia (ahorros/rentas), cuando no se dispone de transacciones comparables no vinculadas o de puntos de referencia.

3.4.5.15 Las reglas y regulaciones gubernamentales deben ser tratadas como condiciones del mercado en el país específico si se aplican de la misma manera a las transacciones vinculadas y no vinculadas. Estas normas incluirían intervenciones gubernamentales en forma de control de precios, control de tasas de interés, control de cambio, subsidios para determinados sectores, derechos *antidumping*, etc., y deberían tomarse en cuenta para llegar a un precio de transferencia adecuado en ese mercado. La pregunta es si, a la luz de estas condiciones, las transacciones entre empresas asociadas son compatibles con operaciones independientes comparables entre empresas independientes.

3.4.5.16 Un ejemplo de casos donde las reglas gubernamentales afectan el mercado, es el de ciertas formulaciones farmacéuticas, que pueden estar sujetas a la regulación de precios en un país en particular. Otro ejemplo son las unidades orientadas a la exportación que pueden estar sujetas a disposiciones beneficiosas bajo las leyes tributarias de un país; idealmente, las compañías que gozan de privilegios similares deben ser utilizadas como comparables y, si eso no es posible, pueden requerirse ajustes de comparabilidad como parte del análisis de comparabilidad. Otro ejemplo es el caso donde las regulaciones cambiarias limitan los montos de los pagos que se pueden realizar por servicios o intangibles. Sin embargo, tales límites regulatorios pueden no establecer precios de plena competencia para los servicios o intangibles. Por ejemplo, asumiendo que todas las operaciones están denominadas en la misma moneda, ciertos países tienen restricciones al pago de intereses sobre préstamos comerciales externos y los requisitos regulatorios de control de cambio autorizan al prestatario a pagar intereses a tasa LIBOR (*London InterBank Offered Rate*) más, por ejemplo, 200 puntos base. Sin embargo, el país del prestamista puede no estar de acuerdo en utilizar esta tasa como base para comparar la transacción cuando la propia empresa prestamista pide prestado en su mercado interno a una tasa más alta.

3.4.5.17 El nivel de mercado de la empresa es otro factor clave. Por ejemplo, el precio al por mayor y al por menor generalmente diferiría de modo que un precio al por menor no debería compararse con un precio al por mayor. Otras condiciones de mercado que pueden influir en el precio de transferencia pueden incluir: costos de producción (incluyendo los costos de la tierra, mano de obra y capital); disponibilidad de sustitutos (tanto bienes como servicios); nivel de demanda u oferta, costos de transporte; el tamaño del mercado y el alcance de la competencia.

### **3.4.6 Estrategias de negocio**

3.4.6.1 A nivel general, las estrategias de negocio son uno de los factores importantes en un análisis de comparabilidad. Sin embargo, el análisis de la estrategia de negocio legítima de una EMN dependerá de los hechos y circunstancias de cada caso. La estrategia de negocio de una EMN depende de las características estructurales de su industria. No obstante, pueden existir EMN con diferentes estrategias de negocio dentro de la misma industria. Las estrategias de negocio aplicadas por las diferentes EMN pueden diferir debido a sus diferentes niveles de integración global, diferentes historias corporativas, eficiencias internas y ventajas competitivas. Las estrategias de negocio tomarían en cuenta muchos aspectos de una empresa tales como la innovación y el desarrollo de nuevos productos, el grado de diversificación, la aversión al riesgo, la evaluación de los cambios políticos, el impacto de las leyes laborales existentes y proyectadas, la duración de los acuerdos y otros factores que influyen en el manejo cotidiano de los negocios. Puede ser necesario tomar en cuenta estas estrategias de negocio al determinar la comparabilidad de las transacciones vinculadas y no vinculadas.

3.4.6.2 A nivel estratégico, las estrategias de mejoramiento de la participación de mercado consideradas por las EMN se pueden dividir en las siguientes tres categorías principales según el período de su existencia en un mercado:

- estrategia de penetración de mercado;
- estrategia de expansión del mercado; o
- estrategia de mantenimiento del mercado.

3.4.6.3 Las estrategias de participación de mercado anteriores dependen de varios factores, como el poder de mercado y el ciclo de vida empresarial de las EMN en un mercado en particular. La penetración de mercado se produce cuando una EMN es relativamente nueva en un mercado en particular y busca ingresar y establecer sus productos o servicios en el

nuevo mercado. Una EMN podría activamente desarrollar una estrategia de expansión del mercado para aumentar su participación en mercados altamente competitivos. El mantenimiento del mercado se produce cuando una EMN ya ha entrado en un mercado y tiene como objetivo mantener su participación de mercado en el mismo.

3.4.6.4 Una estrategia de penetración de mercado puede implicar una combinación de estrategias para atraer a los actuales usuarios de una marca competitiva a nuevos productos y atraer a los no usuarios a la categoría de producto a la que ese nuevo producto pertenece.

3.4.6.5 Cuando una EMN persigue una estrategia de mantenimiento o expansión del mercado, puede enfocarse en combinar múltiples estrategias para:

- atraer usuarios de marcas competitivas;
- buscar a los usuarios actuales para aumentar el uso; y
- atraer a no usuarios de la categoría de producto.

3.4.6.6 Estas tres estrategias de participación de mercado utilizan dos tácticas fundamentales:

- bajar el precio de sus productos temporalmente ofreciendo descuentos sobre el producto para volverse extremadamente competitivos en el mercado; e
- incrementar los gastos de comercialización y ventas a través de una mayor publicidad, actividades de promoción de ventas como ofrecer reembolsos, muestras gratis, ofrecer garantías ampliadas y mayores actividades de comercialización tales como aumentar el número de vendedores, comisionistas o distribuidores y aumentar la cantidad de pagos de incentivos hechos a los comisionistas o distribuidores.

Puede ser deseable aislar los costos relacionados con la prosecución de las tácticas anteriores con la mayor precisión posible de modo que se pueda calcular la asignación de costos en condiciones de plena competencia.

3.4.6.7 Las estrategias de penetración, expansión y mantenimiento de mercado son estrategias de negocio legítimas que pueden implicar costos sustanciales, lo que a veces resulta en pérdidas significativas. En consecuencia, existe un fuerte reconocimiento implícito de que un contribuyente no puede perseguir indefinidamente las estrategias de participación en el mercado y que tiene que haber un marco de tiempo definido en el futuro previsible en el que estas estrategias puedan generar

utilidades. Un análisis de precios de transferencia debería considerar la asignación de los costos de estas estrategias entre una EMN y sus subsidiarias, en condiciones de plena competencia. La asignación adecuada de los costos de tales estrategias dependerá de los hechos y circunstancias de cada caso. Es importante analizar los siguientes factores para determinar la asignación adecuada de costos entre las partes en las operaciones transfronterizas:

- ¿Cuál entidad es la impulsora de la estrategia?;
- ¿Cuál entidad es el beneficiario previsto de la estrategia?;
- ¿Se están realizando esfuerzos de publicidad, comercialización y promoción de ventas, inusualmente intensos?; ya que éstos podrían proporcionar un indicador sobre las estrategias de penetración de mercado o expansión de participación de mercado;
- ¿Cuál es la naturaleza de la relación entre las partes relacionadas, es decir, sus responsabilidades y perfil de riesgo?;
- ¿La estrategia involucra intangibles?; y
- ¿Cuál de las partes es el propietario legal y económico de dichos intangibles?

3.4.6.8 Por ejemplo, una sociedad de riesgo limitado que actúa únicamente como agente de ventas con poca o ninguna responsabilidad por el desarrollo del mercado, tendría menos probabilidades de compartir los costos de una estrategia de penetración de mercado iniciada por su sociedad matriz que las que tiene un distribuidor de riesgo total quien podría beneficiarse más de una estrategia exitosa de expansión o penetración de mercado.

Cuando una EMN ingresa a un nuevo mercado con su producto o expande la participación de su producto en un mercado existente a través de su subsidiaria, surgen inmediatamente cuestiones sobre la creación de intangibles de mercadeo y aumentos en el valor de los intangibles relacionados con el producto tales como marcas comerciales, nombres comerciales, etc. Es importante analizar y seguir el proceso de creación de intangibles en un mercado, así como la propiedad legal de dichos intangibles y el derecho a compartir el rendimiento derivado de dichos intangibles (el concepto a el que algunos países se refieren como “propiedad económica”). Los aspectos de precios de transferencia para estos temas se analizan con mayor detalle en el Capítulo 6 referente a intangibles.

### **3.5 Pasos adicionales en el análisis de comparabilidad**

#### **3.5.1 Selección de la parte analizada**

3.5.1.1 Al aplicar el método del costo adicionado, el método de precio de reventa o el método del margen neto transaccional (MMNT) (véase el Capítulo 4), es necesario elegir la parte en la transacción en relación con la cual se evalúa un indicador financiero (margen sobre costos, margen bruto o indicador de utilidad neta). La selección de la parte analizada debe ser consistente con el análisis funcional de la transacción vinculada. Las características de las transacciones vinculadas inciden en la selección de la parte analizada.

3.5.1.2 La parte analizada normalmente debería ser la parte menos compleja de la transacción vinculada y debería ser la parte respecto de la cual se disponga de los datos más fiables para comparar los resultados de transacciones independientes similares. La parte local o extranjera puede ser la parte analizada. Si un contribuyente desea seleccionar la empresa extranjera asociada como parte analizada, debe asegurarse de que la administración tributaria disponga de la información pertinente necesaria sobre la misma y datos suficientes sobre comparables para que ésta pueda verificar la correcta selección de la parte analizada y la aplicación precisa del método de precios de transferencia.

#### **3.5.2 Identificación de transacciones o compañías potencialmente comparables**

3.5.2.1 Las transacciones comparables no vinculadas (comparables) son de dos tipos:

- comparables internos, es decir, transacciones entre una de las partes de la transacción controlada (contribuyente o empresa extranjera asociada) y una parte independiente; o
- comparables de terceros o externos, es decir, transacciones no vinculadas comparables entre dos partes independientes, ninguna de las cuales es parte en la transacción vinculada.

##### ***Comparables internos***

3.5.2.2 A pesar de que los comparables internos pueden mostrar un mayor grado de comparabilidad, hay una necesidad de someter los comparables internos a un escrutinio tan riguroso como los externos con respecto a los factores de comparabilidad, y de hacer ajustes de comparabilidad cuando sea

necesario. El uso de comparables internos puede tener ventajas, pero también requiere precaución como se menciona a continuación; en consecuencia, esto requerirá una consideración cuidadosa de los hechos y circunstancias de cada caso.

3.5.2.3 Las ventajas de los comparables internos son:

- Los comparables internos pueden tener una relación más directa y cercana con la transacción bajo revisión que los externos debido a que una de las partes de la transacción es la misma. Esto puede facilitar las comparaciones funcionales y puede facilitar la conclusión de que se están aplicando estándares de contabilidad idénticos.
- Es más probable que la información financiera específica de la transacción esté disponible.
- El análisis de comparabilidad que involucra comparables internos puede ser menos costoso para el contribuyente en virtud de que no se requiere una búsqueda en bases de datos públicas.

3.5.2.4 Una desventaja potencial de los comparables internos es que pueden no ser necesariamente la mejor evidencia si existen diferencias entre la transacción analizada y el comparable propuesto. Por ejemplo, pueden existir diferencias en los volúmenes de transacción, términos contractuales, mercados geográficos y estrategia de negocios, que sean significativos y no puedan ser eliminados mediante ajustes de comparabilidad confiables.

3.5.2.5 Los comparables internos, en los casos en donde están disponibles y son fiables, pueden permitir al contribuyente considerar el uso del método del precio libre comparable, que es el método más directo y fiable, siempre y cuando se pueda aplicar. Los comparables internos también pueden ser utilizados con los otros métodos de precios de transferencia reconocidos.

3.5.2.6 Sin embargo, es posible que no existan comparables internos fiables. Si ese es el caso, será necesario analizar fuentes externas de transacciones potenciales comparables entre terceros.

### ***Comparables de terceros/ comparables externos***

3.5.2.7 Hay dos tipos de comparables externos o de terceros. El primer tipo se relaciona con transacciones entre dos partes independientes, ninguna de las cuales es parte en la transacción vinculada. Por ejemplo, podría ser posible aplicar el método de precio libre comparable (MPLC) basado en el precio de un producto comparable vendido en circunstancias comparables por partes no relacionadas.

3.5.2.8 El segundo tipo de comparables externos se relaciona con el uso de los resultados de compañías comparables no relacionadas (dedicadas a realizar operaciones comparables) al aplicar métodos de precios de transferencia basados en utilidades. Por lo general, estos resultados se identifican mediante el uso de bases de datos comerciales y la aplicación de criterios de “selección”. La determinación de los criterios de selección apropiados es un paso crítico y debería basarse en las características económicamente más relevantes de la transacción vinculada delimitada con precisión (véase la sección 3.5.2.28 y siguientes). Sin embargo, el objetivo de encontrar comparables más cercanos debe equilibrarse también con la necesidad de ser pragmático y encontrar respuestas.

#### ***Fuentes de información para comparables externos***

3.5.2.9 Existen varias fuentes de datos e información que están disponibles para ayudar al contribuyente o a la administración tributaria a identificar comparables externos potenciales. Las posibles fuentes van desde bases de datos comerciales o electrónicas hasta registros regulatorios y otros archivos gubernamentales y varios reportes analíticos emitidos por asociaciones comerciales e industriales. El objetivo de la búsqueda es identificar los comparables más confiables para la transacción vinculada sujeta a examen de acuerdo con el conjunto específico de criterios.

3.5.2.10 Las fuentes de datos proporcionan una amplia gama de información. Algunas proporcionan meras pistas o contactos o un punto de partida para aprender más sobre una industria en particular, de modo que finalmente se seleccionen los comparables apropiados. Otras proporcionan perfiles de negocio e información financiera detallada sobre comparables potenciales. Cada fuente puede ser importante para establecer y documentar la base cuantitativa de una política de precios de transferencia en condiciones de plena competencia.

3.5.2.11 Un recurso clave entre las fuentes generales de información son las bases de datos comerciales, incluyendo las bases de datos en formato electrónico. Estas bases de datos han sido desarrolladas por diversas organizaciones que recopilan las cuentas que las empresas presentan ante los órganos administrativos correspondientes en un formato electrónico apto para búsquedas y análisis estadísticos. Algunas de estas bases de datos reúnen los datos financieros de un solo país, mientras que otras reúnen datos regionales o incluso globales. Estos productos suelen proporcionar información financiera detallada, así como información en forma de texto, como son las descripciones breves de negocio. El nivel de detalle disponible en la base de datos depende en gran medida del país en cuestión.

3.5.2.12 La ventaja de las bases de datos comerciales es que pueden brindar la oportunidad de clasificar rápidamente y recuperar selectivamente sólo los comparables potenciales que cumplen con ciertos criterios de selección cualitativos y cuantitativos. Los criterios comúnmente utilizados para la selección inicial incluyen códigos de la industria, escala o volumen de ventas, participación en el capital y empresas relacionadas o asociadas, disponibilidad de datos financieros o ciertas razones financieras.

3.5.2.13 Es importante señalar que las bases de datos comerciales dependen de la información públicamente disponible. Es posible que estas bases de datos no estén disponibles en todos los países ya que no todos los países tienen la misma cantidad de información pública disponible sobre sus compañías. Además, debido a los diferentes requisitos de divulgación y presentación que dependen de la forma jurídica que presente la compañía, es posible que la información no tenga un formato similar, lo que dificulta la comparación. La mayoría de estas bases de datos se utilizan para comparar los resultados de las compañías en lugar de las transacciones porque la información de terceros a nivel operacional generalmente no está disponible con facilidad.

3.5.2.14 Las bases de datos comerciales pueden ser una forma práctica y, a veces, rentable de identificar comparables externos y pueden proporcionar la fuente de información más confiable, dependiendo de los hechos y circunstancias del caso. Sin embargo, con frecuencia se encuentran una serie de limitaciones a las bases de datos comerciales y las bases de datos comerciales no están disponibles en todos los países. Además, su uso puede resultar costoso y es posible que muchos países en desarrollo no tengan acceso a ellos. El uso de bases de datos comerciales no es obligatorio y puede ser posible identificar comparables confiables en otras fuentes de información, incluyendo comparables internos como se describe anteriormente, o una identificación manual de terceros (tales como competidores) que se consideran fuentes potenciales de comparables para la transacción vinculada del contribuyente.

3.5.2.15 Además de la información de las bases de datos comerciales sobre los resultados de las compañías, pueden resultar útiles otras fuentes de información, incluyendo, en algunos casos, bases de datos de precios, publicaciones y precios de productos básicos cotizados en bolsa. Estas publicaciones pueden proporcionar información útil sobre las condiciones del mercado y los precios estándar de productos básicos. También pueden ser útiles para comprender la dinámica del mercado relevante para los productos en cuestión. En algunos casos, puede ser apropiado utilizar precios de cotización de mercados de productos básicos o de futuros para



comparar los precios de transferencia de los productos básicos (véase la sección 4.7. sobre la aplicación de un método separado de precios de transferencia en relación con transacciones en productos básicos). Sin embargo, como con cualquier fuente de datos potenciales de evaluación comparativa, su fiabilidad en el precio de la transacción analizada debe ser considerada cuidadosamente, particularmente en el caso de información relacionada con mercados menos transparentes, es decir aquellos en los que la información sobre transacciones individuales no está generalmente disponible para quienes no son parte de la transacción. En tales casos, la información publicada normalmente estará basada en las observaciones del editor y su contacto con los participantes clave del mercado. Si bien este tipo de información puede ser útil, debe tomarse en cuenta que el editor puede haber hecho ajustes a los datos sin procesar en maneras que pueden no ser evidentes. Por lo tanto, estos datos deben ser utilizados con precaución.

### ***Otras fuentes de datos comparables***

3.5.2.16 Otras fuentes de datos comparables pueden incluir las siguientes:

- Fuentes gubernamentales –muchos gobiernos y agencias reguladoras mantienen bases de datos sobre varias industrias. Dichas fuentes se pueden encontrar en los sitios web de la agencia.
- Instituciones y organizaciones comerciales –a menudo estas instituciones u organizaciones mantendrán bases de datos y reportes de investigación, y/o mantendrán archivos con datos sobre posibles comparables. Generalmente, estas instituciones u organizaciones serían:
  - cámaras de comercio;
  - otras organizaciones comerciales y profesionales;
  - embajadas, consulados o misiones comerciales; u
  - organizaciones internacionales (por ejemplo, las Naciones Unidas, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, el Grupo del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional).
- Otras fuentes de conocimiento sobre competidores u otras entidades que puedan hacer comparables adecuados.

***Proceso para identificar posibles comparables***

3.5.2.17 Para identificar transacciones o empresas no vinculadas y potencialmente comparables, son posibles dos enfoques: el “aditivo” y el “deductivo”.

3.5.2.18 En el enfoque aditivo se prepara una lista de transacciones no vinculadas potencialmente comparables o de terceros que se cree que están llevando a cabo operaciones potencialmente comparables. Luego, se recopila tanta información como sea posible sobre estas transacciones para confirmar si son en efecto comparables aceptables, con base en las características económicamente relevantes para la transacción vinculada. Al adoptar el enfoque aditivo, se debe tener especial cuidado para proporcionar un comparable fiable; no es suficiente que una compañía de terceros sea conocida en el sector industrial correspondiente. También, es necesario evitar posibles compañías de terceros que a su vez tengan problemas de precios de transferencia.

3.5.2.19 El enfoque deductivo generalmente comienza con una búsqueda en una base de datos de compañías o transacciones comparables. Éstas pueden ser bases de datos comerciales desarrolladas por editores que reúnen las cuentas presentadas por compañías ante las autoridades gubernamentales pertinentes, o bases de datos patentadas desarrolladas por empresas de asesoría. El enfoque generalmente comienza con la identificación de un amplio conjunto de compañías que operan en el mismo sector de actividad, realizan mayormente funciones similares y no presentan características económicas que sean visiblemente diferentes.

3.5.2.20 Debe enfatizarse que el uso exclusivo de cualquiera de los dos enfoques puede no producir resultados valiosos. Dependiendo de los hechos de cada caso, se puede utilizar uno de los dos enfoques anteriores o una combinación de ambos.

3.5.2.21 Es posible que las compañías identificadas mediante el enfoque aditivo no hayan podido identificarse al utilizar el enfoque deductivo. En algunos casos, esto puede sugerir que la estrategia de búsqueda aplicada bajo el enfoque deductivo no es lo suficientemente sólida y debe reevaluarse, o simplemente que cierta información no está contenida en la base de datos seleccionada. Por lo tanto, el enfoque aditivo podría ser útil para evaluar si la estrategia de búsqueda deductiva es confiable, completa y apropiada dadas las características económicas consideradas.

3.5.2.22 Es muy importante que el contribuyente o la administración tributaria que utiliza los enfoques “aditivo” y/o “deductivo” justifique y

documente los criterios utilizados para incluir o excluir datos particulares de terceros del conjunto de posibles comparables, con el propósito de asegurar un grado razonable de objetividad y transparencia en el proceso. Particularmente, el proceso debe ser reproducible por el contribuyente y por la administración tributaria que desee evaluarlo. También es muy importante que los datos de terceros sean depurados utilizando criterios cualitativos. No sería apropiado utilizar información financiera relacionada con las transacciones de una muestra grande de compañías que han sido seleccionadas únicamente por estar clasificadas en una base de datos bajo un código de industria dado.

### ***Enfoque deductivo: identificación inicial y selección de comparables***

3.5.2.23 Después de haber desarrollado un conjunto de criterios de comparabilidad que se adaptan a las características específicas de la transacción vinculada en cuestión, el siguiente paso es llevar a cabo una identificación inicial y una selección de posibles comparables independientes. El propósito de esta selección inicial, cuando se realiza utilizando una base de datos comercial, es identificar sustancialmente a todas las compañías que tienen una probabilidad razonable de demostrar los requisitos de comparabilidad del umbral y de proporcionar evidencia documental objetiva y verificable de los precios de mercado o de las utilidades. En otras palabras, el resultado inicial deseado es obtener el mayor conjunto posible de comparables independientes potenciales para una selección, verificación y análisis posterior. Cuando los comparables se seleccionan de fuentes de información distintas a las bases de datos, esta parte del proceso puede ser diferente.

3.5.2.24 El proceso de selección, verificación y selección de comparables dependerá en gran medida de la disponibilidad de bases de datos de dominio público en el país. Las bases de datos públicas pueden estar disponibles en algunos países, mientras que otros países pueden no tener estas bases de datos. En tales casos, una de las opciones podría ser confiar en una base de datos de una economía comparable con ajustes razonables y confiables.

3.5.2.25 Sin embargo, deben tenerse en cuenta las siguientes necesidades y limitaciones analíticas:

- El proceso de búsqueda debe evitar cualquier sesgo sistemático.
- El proceso de selección debe ejecutarse y documentarse de manera consistente con los requisitos generales de una diligencia debida.

- Debe reconocerse que algunos de los comparables iniciales se eliminarán en las etapas posteriores de selección y análisis.

3.5.2.26 La persona que realiza la búsqueda de comparables puede tener que utilizar una variedad de fuentes de información para comparables externos o de terceros. Estos pueden incluir fuentes de información específicas de la empresa, incluyendo reportes anuales, documentos regulatorios y otros documentos gubernamentales, documentación de productos y reportes de analistas de valores, así como diversos materiales de asociaciones comerciales e industriales. Una vez que se ha completado la selección intermedia, se debe generar y revisar un conjunto completo de datos de los estados financieros de la compañía para verificar su idoneidad, cobertura del período y consistencia general. A veces, los detalles pueden incluso obtenerse a través de entrevistas telefónicas o personales con la administración de la compañía y también es posible utilizar el conocimiento del personal operativo interno para identificar comparables. Por ejemplo, se puede solicitar al personal de ventas y comercialización que ayude en la identificación de terceros revendedores independientes cuyos estados financieros se puedan utilizar como base para establecer márgenes de beneficio comparables.

3.5.2.27 El examen de las características económicamente relevantes de la transacción vinculada delimitada con precisión, ayudará en la selección del método de precios de transferencia más apropiado y en el desarrollo de criterios de búsqueda para identificar comparables confiables con los cuales aplicar el método seleccionado. Este examen es el enfoque principal del análisis funcional descrito en la sección 3.4.4. anterior.

#### ***Desarrollo de criterios de búsqueda o “selección” comparables***

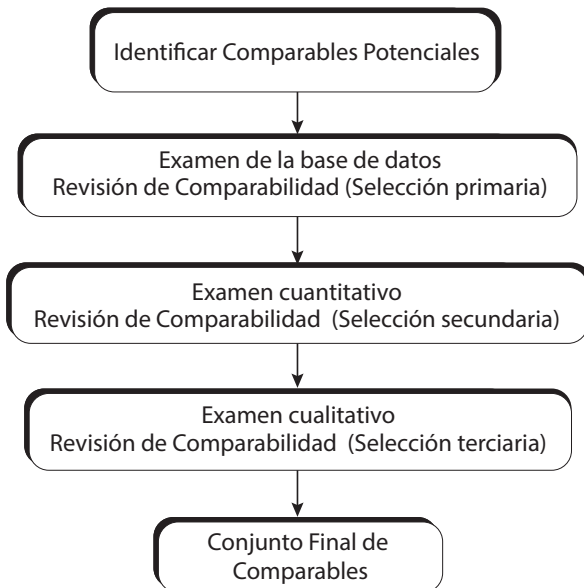
3.5.2.28 Los criterios de búsqueda o “selección” comparables son desarrollados en base a los resultados del examen mencionado anteriormente sobre las características económicamente relevantes de la transacción vinculada. Estos criterios deben definirse para identificar aquellas transacciones externas no vinculadas que satisfagan la comparabilidad directa con la transacción vinculada y la parte analizada. Los criterios de búsqueda deben establecerse para seleccionar los comparables más fiables. Al mismo tiempo, los criterios de búsqueda iniciales no deben ser demasiado restrictivos para no generar expectativas poco realistas en términos de comparabilidad. Una vez que se han seleccionado los comparables potenciales, se deben considerar los ajustes de comparabilidad y, en los casos en que mejoren la confiabilidad de la comparación, se deben realizar. La selección del método de precios de transferencia más apropiado será impulsada principalmente por la naturaleza de la transacción delimitada con precisión, aunque por supuesto, la disponibilidad de comparables confiables influirá en la elección.

3.5.2.29 Un proceso típico de búsqueda de comparables puede dividirse en tres fases de selección, a saber (i) selección de la base de datos (selección primaria), (ii) selección cuantitativa (selección secundaria) y (iii) selección cualitativa (selección terciaria). Los posibles comparables se revisan en cada una de estas fases para determinar si califican como comparables.

3.5.2.30 La determinación de los criterios de selección apropiados dependerá de las características económicamente más relevantes de la transacción delineada con precisión. Por lo general, comenzarán con el código de la industria e incluirán investigaciones para garantizar que las transacciones realizadas por los posibles comparables, en realidad sean comparables y no estén vinculadas, y que exista suficiente información financiera disponible y se pueda confiar en ella. Si bien las investigaciones basadas en códigos de la industria y el mercado geográfico se aplican comúnmente, siempre es importante considerar qué características son económicamente más relevantes para la o las transacciones puestas a prueba y delineadas con precisión. Por ejemplo, la comparabilidad funcional puede ser más importante que la similitud de industria o mercado. En tales casos, la aplicación indiscriminada de los criterios menos relevantes puede no ser útil dando como resultado que no queden comparables con los que aplicar el método de precios de transferencia.

Figura 3.D.5

**Examen de la base de datos (Selección primaria)**



3.5.2.31 La información derivada de comparables externos debería reflejar el entorno económico en el momento en que se llevó a cabo la transacción vinculada. En principio, se puede esperar que la información de comparables externos y contemporáneos a la transacción vinculada, refleje el mismo entorno económico, pero puede haber dificultades prácticas para obtener información contemporánea dado el tiempo requerido para que dicha información sea preparada, reportada y cargada en las bases de datos. Para una discusión sobre cuestiones de tiempos; véase la sección 3.6.2.

3.5.2.32 Examinar los datos de varios años puede resultar útil en un análisis de comparabilidad, pero no es un requisito sistemático. Los datos de varios años se pueden utilizar cuando agreguen valor y hagan que el análisis de precios de transferencia sea más confiable. Las circunstancias que pueden justificar la consideración de datos de varios años incluyen el efecto de los ciclos de negocio en la industria del contribuyente o los efectos de los ciclos de vida de un producto en particular o intangible. Sin embargo, el contribuyente debe demostrar adecuadamente la existencia de dicho ciclo.

### **Ejemplo de un proceso típico de selección de bases de datos: revisión de la comparabilidad**<sup>25</sup>

El proceso descrito en este recuadro es simplemente un ejemplo de un enfoque comúnmente utilizado para realizar una búsqueda de comparables en la base de datos. Sin embargo, en un caso particular, se deben considerar las características económicamente más significativas de la transacción delimitada con precisión que se revisa, como la base para determinar los criterios de selección apropiados. Por ejemplo, puede ser inútil eliminar posibles comparables de otros mercados donde la similitud geográfica o de mercado no es, de hecho, crítica para los precios o las utilidades asociadas con la transacción sujeta a revisión.

#### **1 Códigos de calificación de la actividad industrial o empresarial**

Un punto de partida común en el proceso de búsqueda de comparables son los códigos de clasificación de actividad industrial o empresarial. Los países pueden tener un conjunto de códigos de clasificación de industrias que se utilizan con fines estadísticos o de otro tipo. Alternativamente, los códigos estandarizados de clasificación de la industria (*Standard Industry Classification Codes*, SIC por sus siglas en inglés), la nomenclatura de actividades económicas en la Comunidad Europea (*Nomenclature of Economic Activities in the European Community*, NACE por sus siglas en inglés) y los códigos

<sup>25</sup> Ibid. Véase recuadro 7, p.43.

de la industria del sistema de clasificación de la industria de América del Norte (*North American Industry Classification System*, NAICS por sus siglas en inglés) son los más utilizados por los contribuyentes y las administraciones tributarias de todo el mundo.

Normalmente, este proceso de selección también permitirá centrarse en el nivel adecuado del mercado.

## **2 Geografía/región/país/mercado**

Generalmente tiene sentido considerar comparables potenciales del mismo mercado geográfico que el de la parte analizada en primera instancia, ya que esto minimizará cualquier diferencia potencial que pudiera tener un efecto sustancial en la comparación. Sin embargo, en muchos países, especialmente aquéllos en desarrollo, la disponibilidad de comparables independientes o de información pública sobre comparables independientes, está limitada. Cuando no haya información disponible relacionada con transacciones que sean comparables, en otros aspectos, a la transacción analizada y se relacionen con el mismo mercado geográfico, es importante considerar la importancia relativa de los diversos factores de comparabilidad, tomando en cuenta que el objetivo es encontrar los comparables más fiables disponibles. Es decir, otros factores de comparabilidad como los relacionados con el análisis funcional pueden ser más importantes en un caso particular que el mercado geográfico, en cuyo caso este criterio de selección podría ser relegado o incluso abolido. Cuando se considere que el mercado es un factor clave de comparabilidad, puede ser apropiado definirlo como un país, una región o un grupo de países que se consideran ya sea (a) un mercado único o ampliamente integrado; o (b) uno suficientemente similar al mercado de las transacciones analizadas.

## **3 Palabras claves relacionadas con la actividad empresarial**

Esta etapa generalmente involucra la identificación y búsqueda de términos clave relacionados con el negocio de la parte analizada y las actividades asociadas con las transacciones sujetas a revisión. Por ejemplo, las palabras clave pueden estar relacionadas con las actividades más importantes y el nivel de mercado.

#### **4 Disponibilidad de información financiera**

Por razones prácticas, los resultados potenciales se eliminan si falta la información relacionada con los años relevantes. En el caso de que se utilicen datos de varios años, puede ser práctico descartar los resultados potenciales cuando falta la información de dos o más años.

#### **5 Nivel de ingresos (u otros indicadores de tamaño, como activos o número de empleados)**

En algunos casos, la magnitud del negocio puede tener un efecto importante en la comparabilidad. Si es el caso, puede ser relevante incluir un filtro basado en el tamaño de los comparables potenciales, medidos por ejemplo de acuerdo con facturación, valor de los activos, empleados, etc. Adicionalmente, en algunos casos puede ser apropiado examinar más detenidamente cualquier compañía que tenga pérdidas continuas. En condiciones de plena competencia, las compañías independientes pueden sufrir pérdidas, pero no se esperaría que esto continúe por un período prolongado.

#### **6 Independencia, compañías que cotizan en bolsa frente a compañías privadas**

Un elemento fundamental del principio de plena competencia es el de la comparación entre la transacción vinculada y las transacciones no vinculadas. Por lo tanto, la mayoría de los procesos de búsqueda intentarán eliminar transacciones que hayan sido realizadas por entidades que pertenecen a un grupo multinacional. Sin embargo, cuando ya no se disponga de comparables fiables, podría ser necesario utilizar a los miembros del grupo que tengan muy pocas o nulas transacciones con partes relacionadas que no afecten en forma importante su margen bruto o neto.

Puede haber ventajas en restringir la búsqueda a compañías que cotizan en bolsa, ya que los requisitos de divulgación y auditoría para tales compañías suelen ser más rigurosos. Las compañías que cotizan en bolsa generalmente también están obligadas a proporcionar considerablemente más detalles en sus estados financieros auditados y en las notas adjuntas y en la revisión de las operaciones por los directivos. Sin embargo, en muchos casos, el hecho de que un comparable potencial cotice o no en bolsa probablemente sea menos importante como factor de comparabilidad que otras consideraciones tales como la similitud funcional. Por lo tanto, cuando los datos son escasos, la eliminación de posibles comparables sobre esta base, puede no ser práctico.



### **7 Tipo de cuentas financieras**

Esta etapa se enfoca en identificar entidades que proporcionan cuentas financieras consolidadas o reglamentarias. La información financiera de los comparables no debe verse afectada o influida por circunstancias relacionadas. Se debe tener cuidado al utilizar cuentas financieras consolidadas. Solo podrán ser utilizadas si las funciones llevadas a cabo por el grupo consolidado se equiparan a aquéllas de la parte analizada.

También es importante asegurarse de que los estados financieros de los posibles comparables estén auditados, se ajusten a los principios de contabilidad generalmente aceptados (*General Accepted Accounting Principles*, GAAP por sus siglas en inglés), tengan suficiente detalle y estén disponibles en una forma relativamente consistente a lo largo del tiempo.

### **8 Entidades activas o inactivas**

Las entidades inactivas generalmente se eliminan en el proceso de búsqueda ya que las circunstancias entre las entidades activas e inactivas son generalmente diferentes.

### **9 Selección primaria para la comparabilidad funcional**

Este es un paso importante, que a menudo será necesario continuar en las fases de selección secundaria y terciaria del proceso. En algunos casos, la búsqueda de palabras clave relacionada con las actividades del negocio descritas anteriormente puede depurarse detectando transacciones basadas en ciertos montos en las cuentas financieras que indicarían la existencia (o ausencia) de ciertas funciones o activos. Por ejemplo, si la parte analizada no realiza investigación y desarrollo alguno y no utiliza ningún intangible que pueda haber sido creado a través de I+D, puede ser apropiado incluir un filtro para excluir a las entidades que tengan gastos de I+D en cantidades no despreciables. Véase también el análisis de las proporciones de diagnóstico en la sección 3.5.2.34 y siguientes.

También puede ser posible eliminar a aquellas entidades que participan en actividades importantes de negocio que son sustancialmente diferentes a la transacción vinculada y que no se revelan adecuadamente para permitir la segmentación. Las entidades que realizan actividades significativas no comparables deben excluirse del conjunto de comparables.

*Detección, verificación y selección cuantitativas o secundarias*

3.5.2.33 El paso de selección cuantitativa implica una investigación adicional de la información financiera relacionada con los comparables potenciales del período relevante para determinar si sus actividades son comparables a las de la parte analizada, y si reportan datos suficientes al nivel que se requiere para aplicar el método de precios de transferencia seleccionado. En este paso, el proceso de búsqueda se enfoca en una revisión rigurosa de cada transacción o compañía dentro de todo el conjunto de potenciales comparables independientes frente a la gama completa de criterios de selección específicos. Los objetivos en esta etapa son la verificación, el examen final y la selección. Este proceso se basa en prueba y error y requiere múltiples fuentes de datos, verificaciones cruzadas y un seguimiento seleccionado y confirmación de datos fácticos. A menudo será difícil encontrar comparables “perfectos” para una transacción controlada. Por lo tanto, al emprender el proceso de selección se requiere juicio. Si la selección primaria se aplica de forma demasiado rigurosa e inflexible, puede darse el caso de que no queden comparables aparentes. En tales casos, es particularmente importante enfocarse en las características económicamente más significativas de la transacción vinculada y prescindir de otros criterios de selección menos críticos para la transacción en cuestión. Cuando éste sea el caso, el análisis secundario puede ser particularmente útil para depurar el conjunto de posibles comparables.

3.5.2.34 Por ejemplo, dicho análisis puede realizarse utilizando índices de diagnóstico. Los índices de diagnóstico son razones financieras que se aplican para rechazar comparables que no cumplan con ciertos criterios. Particularmente en los casos en los que se han utilizado criterios de selección primarios amplios, los índices de diagnóstico se pueden usar para mejorar la confiabilidad de un conjunto de comparables potenciales ayudando a distinguir entre los resultados de las transacciones con diferentes grados de comparabilidad y buscando eliminar aquellos con un grado menor de comparabilidad respecto del conjunto de comparables potenciales. Se puede usar una o una combinación de índices de diagnóstico como una especie de selección adicional para reducir un rango en los casos en que los defectos de comparabilidad permanezcan en el conjunto de comparables potenciales que, de otra manera, serían difíciles de eliminar y darían como resultado un rango que sería demasiado amplio.

3.5.2.35 Por ejemplo, una relación entre los gastos de comercialización y de publicidad frente a los de las ventas, podría ser un indicador de la intensidad de la función de comercialización y publicidad realizada. Esta relación podría utilizarse para depurar el rango de mercado en función

de comparables con niveles similares de intensidad de comercialización o publicidad en los casos en que la parte analizada realiza ventas a clientes independientes. Tenga en cuenta que, en general, no sería fiable utilizar un índice de diagnóstico que comprenda elementos que son, en sí mismos, objeto de transacciones con partes relacionadas.

### **Ejemplos de índices de diagnóstico**

Los índices de diagnóstico pueden ser una herramienta adicional útil para depurar una búsqueda de comparables. Dependiendo de los hechos y las circunstancias, se pueden prever muchas proporciones diferentes. En la determinación de un índice apropiado para aplicar, se debe considerar cuáles son las características económicamente más significativas de la transacción analizada, y la manera en que esas características podrían reflejarse en las cuentas. Sin embargo, debe señalarse que el índice no debe utilizar montos que se relacionen con transacciones vinculadas. Por ejemplo, si una entidad realiza ventas a una parte relacionada, generalmente no sería confiable utilizar un índice basado en ventas para el proceso de selección.

A continuación, se exponen algunos ejemplos de índices de diagnóstico:

- días (promedio) de inventario;
- días (promedio) por cobrar;
- días (promedio) por pagar;
- facturación por empleado;
- activos fijos sobre activos totales;
- inventario sobre ventas;
- activos operativos sobre activos totales;
- activos fijos sobre ventas totales;
- activos fijos sobre número de empleados;
- gastos operativos sobre ventas;
- costo de ventas sobre ventas;
- inventario sobre activos totales;
- gastos de investigación y desarrollo sobre costos totales;
- gastos de publicidad y promoción sobre los costos totales.

3.5.2.36 La aplicación de índices de diagnóstico se basa en la premisa de que un índice de diagnóstico refleja un impulsor de valor de una línea de negocio en particular y es un reflejo del perfil funcional y de riesgo comparable. En la práctica, también depende de la disponibilidad de datos. La mayoría de los países con reglas de precios de transferencia reconocen que la aplicación de un método del margen neto es menos sensible a la similitud funcional y del producto que un método transaccional tradicional. Sin embargo, la comparabilidad funcional todavía se requiere en la práctica, por lo que un análisis funcional adecuado y una buena comprensión del negocio en evaluación son esenciales para determinar cuáles índices de diagnóstico pueden ser útiles y para ayudar a evitar el uso subjetivo o selectivo. Los índices de diagnóstico permiten que, algunas de las características de un comparable potencial que son económicamente relevantes para el proceso de búsqueda de comparables, sean tomadas en cuenta al realizar dicha búsqueda.

3.5.2.37 Con el fin de identificar comparables potenciales con un perfil funcional y de riesgo similar, se puede utilizar un índice de diagnóstico que mida, por ejemplo, el nivel de costos salariales en comparación con una base adecuada (por ejemplo, costos operativos totales o facturación total) como criterio para medir el nivel de mano de obra técnica empleada por compañías comparables dedicadas al desarrollo de software. La identificación de un índice de diagnóstico dependerá de varios factores tales como la ubicación geográfica, la naturaleza del negocio, producto y servicios, el mercado de productos y servicios, etc. El uso de índices de diagnóstico puede ayudar a identificar comparables que estén en línea con el perfil funcional y de riesgo de la parte analizada.

3.5.2.38 El índice de diagnóstico se aplica utilizando criterios limitativos. Con este método, las finanzas de la parte analizada se utilizan para calcular los índices de diagnóstico y estos índices se utilizan luego para crear valores mínimos o máximos para rechazar compañías. Una vez que se determina un límite, generalmente se eliminarán todos los valores que estén por encima o por debajo de un rango particular del límite, dependiendo de los hechos y circunstancias de cada caso. Posteriormente, en función del perfil funcional y de riesgo de la parte analizada, se excluirán todas las compañías con un índice de diagnóstico por encima y por debajo del rango del límite.

***Detección e interpretación cualitativas o terciarias de los datos***

3.5.2.39 La etapa final en la búsqueda de comparables implica una consideración manual de cada comparable potencial (particularmente en el caso donde los resultados en cuestión sean la utilidad bruta o neta de

compañías potencialmente comparables, en lugar de los datos de precios individuales). Por ejemplo, esto puede implicar una revisión de sitios web y otra información disponible públicamente en la preselección de compañías potencialmente comparables para garantizar que sean lo más fiables posible.

### 3.5.3 Ajustes a comparables

3.5.3.1 Pueden ser necesarios ciertos ajustes para satisfacer los requisitos de precisión y confiabilidad de los comparables, de modo que los resultados financieros de los comparables se expresen sobre la misma base que los de la parte analizada. Sin embargo, se deben considerar las siguientes cuestiones importantes antes de realizar dicho ajuste de comparabilidad:

- Calidad de los datos que se están ajustando: solo se puede realizar un ajuste de comparabilidad cuando mejore la confiabilidad de los comparables. Si el proceso de búsqueda de comparables tiene deficiencias importantes, la adición de ajustes no confiables o múltiples no producirá resultados fiables en condiciones de plena competencia.
- Propósito del ajuste realizado: no se deben realizar ajustes por diferencias que no tengan un efecto significativo en los precios o márgenes que se están analizando.
- No todas las transacciones que se comparan pueden ajustarse: hay transacciones en las que se pueden cuantificar y realizar ajustes razonablemente precisos, pero en otras situaciones, la precisión de un ajuste es incierta y especulativa y, por lo tanto, no se debe realizar el ajuste.
- Fiabilidad y precisión del ajuste: el ajuste debe calcularse en base a datos objetivos y verificables.

3.5.3.2 Los ajustes de comparabilidad son parte del análisis de comparabilidad y deben documentarse adecuadamente para asegurar su confiabilidad.

3.5.3.3 Los ajustes de comparabilidad se pueden dividir en tres categorías amplias:

1. Ajustes contables.
2. Ajustes de balance o de capital de trabajo.
3. Otros ajustes.

3.5.3.4 Ajustes contables: Existen varios tipos de diferencias en las normas y prácticas contables entre la parte analizada y los terceros utilizados como comparables, que pueden conducir a errores de medición si no se realizan ajustes. Las diferencias contables se pueden agrupar en las siguientes categorías de diferencias de clasificación y diferencias según las leyes o normas aplicables.

3.5.3.5 Las diferencias contables pueden estar relacionadas con la clasificación cuando determinadas operaciones se registran en diferentes líneas de la contabilidad. Por ejemplo:

- Un descuento sobre ventas otorgado a un cliente puede resultar en un ajuste a las ventas o ser registrado como venta negativa o gastos de comercialización dependiendo de la práctica contable, y esto puede afectar los márgenes brutos (método del precio de reventa).
- Los gastos de I+D pueden reflejarse en los gastos operativos o en el costo de ventas, por lo que los márgenes brutos no son comparables y esto requiere un ajuste apropiado (método de costo adicionado).
- De manera similar, la falta de una distinción clara entre costos directos e indirectos afecta los márgenes brutos. Muchas de estas diferencias de clasificación se eliminan aplicando el MMNT. Sin embargo, incluso cuando se utiliza MMNT en un nivel de margen neto, pueden existir algunas diferencias contables que pueden afectar el margen neto de la misma manera que los márgenes brutos, lo que da como resultado diferencias entre la parte analizada y la comparable. Los ejemplos incluyen: diferentes períodos de depreciación, diferente tratamiento contable de las opciones de compra de acciones que tengan los empleados, etc.

3.5.3.6 Otras diferencias contables que pueden justificar ajustes se relacionan con situaciones en las que una parte comparable o analizada puede tener la opción, según las leyes o estándares aplicables, de capitalizar o de tomar como gasto ciertos costos como los gastos de I+D. Por lo tanto, una compañía puede haber desarrollado intangibles importantes, pero no reflejar en el balance, bienes intangibles dentro de sus activos. De manera similar, pueden ser aplicables leyes o estándares de contabilidad diferentes al reconocimiento y amortización del crédito comercial, lo que puede crear discrepancias significativas entre los comparables y la parte analizada. En muchos casos, es difícil identificar diferencias en los estándares de contabilidad por las siguientes razones:

- cantidad limitada de detalles disponibles con respecto a comparables en el dominio público;
- posibles inconsistencias en la presentación de reportes sobre datos financieros de la compañía por parte de los servicios privados de presentación de reportes;
- inconsistencias entre los métodos de presentación de reportes entre las compañías; y
- seguimiento de diferentes normas de contabilidad en diferentes países.

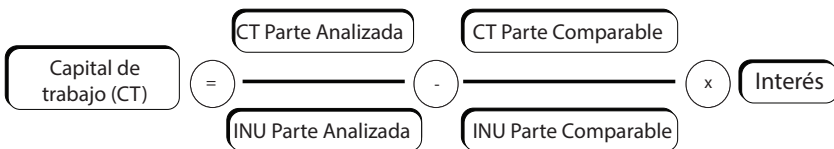
3.5.3.7 Los ajustes al balance general están diseñados para contabilizar los diferentes niveles de inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, tasas de interés, etc. Los ajustes más comunes al balance general, realizados para reflejar los diferentes niveles de cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventario, se conocen como ajustes al capital de trabajo. El hecho de que los ajustes al balance general se encuentren con mayor frecuencia en la práctica, no significa que deban realizarse de forma rutinaria u obligatoria. Un nivel significativamente diferente de intensidad de activos puede requerir una mayor investigación de las características de comparabilidad del potencial comparable donde simplemente hacer un ajuste de capital de trabajo, no aminoraría el problema.

3.5.3.8 Es muy común que la parte analizada y cada uno de los comparables potenciales difieran significativamente en el valor del capital de trabajo (inventario, cuentas por cobrar y por pagar). Esas diferencias generalmente son causadas por divergencias en los términos de financiamiento de las compras y ventas que la compañía recibe de sus proveedores y extiende a sus clientes, y por diferencias en los niveles de inventario que mantiene la compañía. Tales variaciones pueden generar diferencias sustanciales en la estructura del capital de trabajo y pueden tener un impacto en las ganancias operativas de las compañías debido a los costos de financiamiento. Para reducir el efecto de las diferencias en términos de compras y ventas y niveles de inventario sobre la rentabilidad, se pueden realizar ajustes para reflejar el valor temporal de las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar y el inventario de los comparables. Sin embargo, esto solo debe hacerse si dichos ajustes pueden realizarse razonablemente y mejoran la comparabilidad.

3.5.3.9 Los ajustes por inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar siguen la misma mecánica básica. En primer lugar, se calcula un valor como la diferencia entre la proporción del elemento del balance en cuestión y las ventas netas de los comparables y la misma proporción para la parte analizada. El denominador de estas fracciones será una cantidad en condiciones de plena competencia para la parte analizada; por ejemplo, se puede utilizar el denominador de un indicador de nivel de utilidad (INU). Un enfoque alternativo sería calcular estas proporciones respecto a los gastos operativos, como en casos donde la utilidad bruta o gastos operativos son el INU utilizado. La diferencia resultante en las proporciones se multiplica entonces por una tasa de interés y por las ventas netas de los comparables para generar una cantidad para ajustar el estado de resultados de los comparables. Entonces se vuelve a calcular el INU de ese comparable.

3.5.3.10 El siguiente ejemplo muestra cómo se ajustan los resultados del comparable para reflejar los niveles de capital de trabajo de la parte analizada. El otro enfoque podría ser que los cálculos se hagan para ajustar los resultados de la parte analizada para reflejar los niveles de capital de trabajo comparables o para ajustar tanto los resultados de la parte analizada como los resultados del comparable para reflejar el capital de trabajo en “cero”. En general, los ajustes de capital de trabajo se calculan para inventario, cuentas por cobrar comerciales y cuentas por pagar comerciales. El método para calcular los ajustes del capital de trabajo para las tres cuentas sigue el mismo enfoque básico. Para empezar, se calcula un valor para las diferencias en los niveles de capital de trabajo entre la parte analizada y la parte comparable en relación con la base apropiada. La base apropiada será el denominador utilizado para calcular el INU, que puede ser costos, ventas o activos. La diferencia resultante en las proporciones se multiplica entonces por una tasa de interés adecuada. Un ajuste de capital de trabajo (CT) calculado de esta manera se ajusta al INU del comparable o al INU de la parte analizada para fines de comparación.

Figura 3.D.6  
Ajuste de capital de trabajo





3.5.3.11 Ejemplo de ajuste de capital de trabajo

**Ejemplo: Compañía de tecnología de la información**

La siguiente ilustración hipotética se ofrece simplemente para demostrar la manera en que se puede calcular un ajuste de capital de trabajo. No debe interpretarse como la única forma en que se puede calcular dicho ajuste

<b>Ajuste de capital de trabajo</b>		
<b>Informe detallado</b>	<b>Parte analizada</b>	<b>Parte comparable</b>
Ventas (A)	100	120
Ingresos antes de intereses e impuestos (EBIT) (B)	5	7
Margen de utilidad operativa (PLI) (B/A en%) (C)	5%	5.8%
Cuentas por cobrar (D)	100	110
Inventario (E)	20	40
Cuentas por pagar (F)	50	50
Capital de trabajo neto (G) (D + E - F)	70	100
Capital de trabajo neto sobre ventas (G/A en %)	70%	83.3%
Diferencia entre el capital de trabajo neto y las ventas de la parte analizada y la comparable (H)		-13.3%
Tasa de interés del capital de trabajo neto (I)		5%
Ajuste (J) (I * H)		-0.665%
Ajuste de capital de trabajo -		
Recalculo del INU para el comparable (C-J)		5.1%

3.5.3.12 Otros ajustes son aquellos propuestos por el contribuyente o administrador tributario para realizar ajustes por circunstancias económicas específicas que afectan las transacciones que se comparan. Puede haber diferencias significativas en la combinación de funciones desempeñadas por los comparables potenciales frente a la parte analizada, o en los activos utilizados, los riesgos asumidos o el capital empleado. Cuando existen tales diferencias y no se ajustan, pueden afectar la confiabilidad de

los comparables al establecer un rango apropiado de utilidad en condiciones de plena competencia.

3.5.3.13 Puede ser necesario ajustar los resultados financieros de los comparables para eliminar el efecto de tales diferencias. Este ajuste solo es posible cuando se dispone de información detallada, segmentada, fiable y precisa. Se realiza un ajuste a los ingresos y costos relevantes para las funciones realizadas por los comparables, pero no por la parte analizada. Si se establece una rentabilidad en condiciones de plena competencia para funciones adicionales realizadas por la parte analizada, no es necesario ajustar los comparables. Esa rentabilidad en condiciones de plena competencia que está basada en otro conjunto de comparables puede aplicarse a la parte analizada para esas funciones. Se debe tener cuidado al realizar un ajuste funcional que implique una evaluación subjetiva.

3.5.3.14 Puede haber diferencias significativas en la combinación de funciones desempeñadas por el comparable potencial frente a la parte analizada. Por ejemplo, una compañía vinculada de distribución puede diferir de un conjunto de compañías independientes de distribución en el hecho de que aquélla realiza funciones de importación y funciones regulatorias que no son realizadas por los distribuidores independientes (a pesar de que se ha determinado que los distribuidores independientes son los mejores comparables disponibles); la parte analizada solo realiza funciones de distribución de primer nivel y funciones limitadas de fabricación y ensamble. Para hacer ajustes por dichas diferencias, los resultados financieros de la comparable pueden ser ajustados para justificar los ingresos, costos y las utilidades asociadas con las funciones realizadas por la comparable pero no por la parte analizada, o viceversa.

3.5.3.15 Los ajustes realizados para compensar las diferencias significativas dentro de la combinación de funciones realizadas por un distribuidor vinculado de dispositivos de almacenamiento y un conjunto de comparables independientes de distribución de dispositivos de almacenamiento, se consideran aquí para ilustrar este punto. Se presume que los distribuidores independientes de dispositivos (establecidos como los mejores comparables disponibles) también realizan operaciones de fabricación o ensamble y funciones de distribución posteriores que no son realizadas por el distribuidor vinculado de dispositivos de almacenamiento. En este caso, es posible que los resultados financieros de los comparables requieran ajustes para eliminar las utilidades asociadas con las operaciones de fabricación o ensamble y con las funciones de distribución posteriores en base a la rentabilidad obtenida de las operaciones de fabricación, de almacenamiento y las operaciones de distribución posteriores comparables.

En otras palabras, para efectos de comparabilidad, solo deben tomarse en cuenta las funciones comparables a las funciones realizadas por el distribuidor vinculado del dispositivo de almacenamiento.

3.5.3.16 Para contrastar el tratamiento anterior con un conjunto diferente de circunstancias, se podría suponer que el distribuidor vinculado de dispositivos de almacenamiento realiza algunas funciones de importación que no llevan a cabo los distribuidores independientes. Los márgenes de esos comparables que no realizaron funciones de importación podrían tal vez ajustarse para reflejar una utilidad en condiciones de plena competencia asociada con estas funciones si existen datos suficientes para hacer un ajuste preciso.

3.5.3.17 Cuando una parte importante de las utilidades del comparable potencial sea atribuible a intangibles relevantes y únicos, tales como el diseño de producto único o la ingeniería única, que no están presentes en la parte analizada, puede que no sea posible eliminar los efectos de dichos intangibles sobre las utilidades operativas mediante la realización de ajustes de comparabilidad fiables. Si no se pueden hacer ajustes precisos, es posible que sea necesario rechazar el comparable potencial.

3.5.3.18 Como se sugirió anteriormente, el riesgo económicamente significativo está relacionado con la recompensa esperada y se esperaría que esto se refleje en una transacción vinculada que satisfaga el principio de plena competencia. Sin embargo, el rendimiento efectivo puede aumentar o no según el grado en que se materialice realmente el riesgo. En consecuencia, la similitud en el nivel de riesgo es una consideración importante al seleccionar comparables.

3.5.3.19 El grado de comparabilidad entre una parte analizada y un contribuyente no relacionado se deteriora cuando las entidades asumen diferentes riesgos económicamente significativos que pueden requerir la realización de un ajuste de riesgo. Por ejemplo, un fabricante por contrato en determinadas circunstancias puede no asumir los riesgos de mercado que suelen asumir los fabricantes con riesgos ilimitados y, por lo tanto, se puede esperar que se obtengan márgenes de utilidad más bajos.

3.5.3.20 No existe un método universalmente aceptado para el ajuste del riesgo. Sin embargo, en la práctica, las EMN llevan a cabo ajustes de riesgo mediante la aplicación de ciertos métodos que intentan cuantificar *ex ante* (es decir, antes del evento) el efecto del riesgo sobre la rentabilidad anticipada basándose, por ejemplo, en el costo promedio ponderado de capital o modelo de valoración de activos de capital. Sin embargo, vale

la pena mencionar que ambos modelos se basan en modelos de riesgo utilizados principalmente en relación con el riesgo de valores. La mayoría de los métodos estadísticos tienen sus limitaciones inherentes. Por lo tanto, el ajuste del riesgo debe realizarse cuidadosamente, solo en casos donde sea necesario y únicamente si es posible un ajuste razonable y preciso.

3.5.3.21 Debe reconocerse que pueden surgir problemas debido a diferencias significativas en la estructura operacional entre las ventas de partes asociadas en una compañía vinculada y transacciones similares que involucran a compañías independientes.

3.5.3.22 Estos problemas surgen típicamente en situaciones controladas cuando las partes distribuyen los riesgos y funciones de la empresa entre sí de manera distinta a la distribución de riesgos y funciones entre empresas independientes. Las diferencias en el poder de negociación y el grado de interés común de las partes asociadas y las compañías independientes pueden dar lugar a términos de transacción muy diferentes, tales como contratos de larga duración o instancias en las que transferencias de intangibles únicos que normalmente no se transferirían entre compañías independientes, se realizan entre las compañías asociadas.

3.5.3.23 En algunos casos, pueden existir diferencias fundamentales en la forma en que las transacciones están estructuradas por comparables potenciales y por la parte analizada, debido al hecho de que esta última opera con empresas asociadas en una EMN. En tales casos, puede que no sea posible encontrar transacciones comparables que tengan la misma estructura operacional que la transacción vinculada. En estas circunstancias, pueden ser necesarios ajustes para eliminar los efectos de estas diferencias. Por ejemplo, los márgenes de los distribuidores independientes que operan bajo contratos a corto plazo pueden no ser comparables a los de las empresas asociadas con contratos a largo plazo, a menos que se realice un ajuste para justificar la corta duración de los primeros.

3.5.3.24 Debe destacarse que los ajustes de comparabilidad deben considerarse si, y solo si, se espera que aumenten la confiabilidad de los resultados. Las consideraciones relevantes a este respecto incluyen la relevancia de las diferencias por las que se está considerando un ajuste, la calidad de los datos utilizados en el ajuste, el propósito del ajuste y la confiabilidad del enfoque utilizado para realizar el ajuste.

3.5.3.25 Los ajustes de comparabilidad solo son apropiados para diferencias que tienen un efecto material en la comparación. Una

comparación puede ser apropiada a pesar de una diferencia no ajustada, siempre que la diferencia no tenga un efecto relevante sobre la confiabilidad de la comparación.

3.5.3.26 No se pueden dar reglas o pautas específicas que puedan ser aplicables a toda transacción. En cada caso, los factores críticos que tienen un impacto importante en el precio del producto (si se usa el método de precio libre comparable) o en la utilidad (si se utiliza el método de precio de reventa, el método de costo adicionado, el MMNT o el método de distribución de la utilidad), deben ser identificados. En última instancia, las decisiones sobre si se requieren ajustes, dependen completamente de los hechos y circunstancias que rodean las transacciones, de la disponibilidad de la información necesaria para el análisis y de la precisión y confiabilidad de cualquier ajuste que pueda realizarse.

3.5.3.27 La información disponible a menudo no es lo suficientemente completa como para permitir una revisión de cada posible factor de comparabilidad. El análisis casi siempre se realiza con información imperfecta. Comprender esto puede ser útil para decidir si una diferencia particular es lo suficientemente importante como para hacer ajustes, o si las dificultades de comparabilidad deberían afectar la selección del método más apropiado.

### **3.5.4 Selección del método de precios de transferencia más apropiado**

3.5.4.1 Véase el Capítulo 4 para obtener una explicación de los métodos de precios de transferencia y la selección de un método adecuado.

### **3.5.5 Análisis de datos para determinar el precio o rango de mercado**

3.5.5.1 Un análisis de comparabilidad puede resultar en un “rango de mercado” de indicadores financieros (precios o márgenes), todos los cuales pueden considerarse igualmente confiables. Cabe señalar que la legislación nacional de algunos países especificará la manera en que se derivará dicho rango de los resultados finales de los comparables, por ejemplo, mediante el uso de técnicas estadísticas particulares. Cuando el precio de transferencia se encuentra dentro de este rango, normalmente se acepta en condiciones de plena competencia.

3.5.5.2 Sin embargo, puede ser difícil determinar si el proceso de búsqueda ha dado como resultado una variedad de resultados donde todos

son igualmente confiables. La incertidumbre también puede surgir en los casos en que la gama de resultados de una búsqueda de comparables es muy amplia. Por lo tanto, cuando existan tales inquietudes, puede ser útil considerar si es posible determinar objetivamente si algunos comparables potenciales son más confiables que otros. El uso (adicional) de los índices de diagnóstico y la selección cualitativa pueden a veces ser útiles para estos efectos.

3.5.5.3 La búsqueda de comparables fiables está en el centro de la mayoría de los análisis de precios de transferencia. En muchos casos, puede que no sea sencillo, sino que se requiera aplicar una valoración. Por lo tanto, debe tenerse cuidado al considerar los posibles criterios de selección de la manera más objetiva posible y evitar los datos “selectivos”. De manera similar, en ausencia de cambios fácticos, se esperaría que tales criterios fueran utilizados de manera consistente a lo largo del tiempo.

### **3.5.6 Análisis de datos de comparabilidad y determinación de un precio de plena competencia**

3.5.6.1 El grado de comparabilidad entre las operaciones vinculadas y no vinculadas, incluyendo la confiabilidad de los ajustes de comparabilidad necesarios y la disponibilidad de información confiable (especialmente sobre comparables no vinculados) son factores clave en la selección del método de precios de transferencia más apropiado. Otros factores incluyen las fortalezas y debilidades del método, la idoneidad del método a la luz de la naturaleza de la transacción vinculada (basada en un análisis funcional), etc.; véase más detalle en el Capítulo 4.

3.5.6.2 Una vez que se selecciona el método de precios de transferencia, el siguiente paso es aplicar el método seleccionado para llegar al precio o utilidad en condiciones de plena competencia (o rango de precios o utilidades) y documentar los resultados del análisis. Los temas mencionados en esta sección se tratan con mayor detalle en el Capítulo 4 y el Capítulo 12.

## **3.6 Otros problemas relacionados con el análisis de comparabilidad**

### **3.6.1 Información general**

3.6.1.1 El análisis de comparabilidad debería ser lo más fiable posible. Sin embargo, en muchas ocasiones un análisis de comparabilidad cuidadoso no arrojará coincidencias perfectas en términos de empresas o transacciones comparables a las realizadas por las empresas asociadas. La naturaleza,

tipo, calidad, y el número de comparables, junto con los ajustes realizados durante un análisis de comparabilidad pueden ser objeto de debate, interpretación y disputa entre el contribuyente y las autoridades tributarias. Algunas de las preocupaciones clave en torno al análisis de comparabilidad, se describen a continuación.

### **3.6.2 Problemas de contemporaneidad**

3.6.2.1 Existen problemas de tiempo en la comparabilidad con respecto al momento de origen, recopilación y producción de información sobre factores de comparabilidad y transacciones no vinculadas comparables que se utilizan en un análisis de comparabilidad.

3.6.2.2 Es necesario considerar el momento en que se originan las transacciones. En principio, se espera que la información relacionada con las condiciones de transacciones no vinculadas comparables realizadas o cumplidas durante el mismo período de tiempo que la transacción vinculada (“operaciones no vinculadas contemporáneas”) sea la información más fiable para emplear en un análisis de comparabilidad, porque refleja la forma en que las partes independientes se han comportado en un entorno económico que es el mismo que el entorno económico de la transacción vinculada del contribuyente.

3.6.2.3 El momento de la recopilación de los datos comparables relevantes también es un problema potencial. En algunos casos, los contribuyentes implementan documentación de precios de transferencia para demostrar que han realizado esfuerzos razonables para cumplir con el principio de plena competencia en el momento en que llevaron a cabo sus transacciones intragrupo, es decir, sobre una base *ex ante* (en adelante, el enfoque de “fijación de precios de plena competencia”), basado en información que estaba razonablemente disponible para ellos en ese momento. Dicha información incluye no solo información sobre transacciones comparables de años anteriores, sino también información sobre cambios económicos y de mercado que puedan haber ocurrido entre esos años anteriores y el año de la transacción vinculada. En efecto, las partes independientes en circunstancias comparables no basarían su decisión de fijación de precios únicamente en datos históricos. Sin embargo, este análisis *ex ante* del precio de plena competencia no es el enfoque más común.

3.6.2.4 En otros casos, los contribuyentes podrían probar el resultado de sus transacciones vinculadas para demostrar que las condiciones de estas transacciones eran consistentes con el principio de plena competencia, es decir, sobre una base *ex post* (en adelante, “la prueba de resultados de

plena competencia”). Esta prueba generalmente se lleva a cabo como parte del proceso para establecer la declaración de impuestos al final del año. Un análisis *ex post* (después del evento) es el método más comúnmente utilizado para examinar el precio de plena competencia de las operaciones internacionales.

3.6.2.5 El establecimiento de precios en condiciones de plena competencia y los enfoques de prueba de resultados en condiciones de plena competencia, así como las combinaciones de estos dos enfoques pueden encontrarse en los países que han implementado reglas de precios de transferencia. Las opiniones de los países difieren en cuanto a si los datos sobre transacciones contemporáneas que únicamente se tornan disponibles para el contribuyente y la administración tributaria en el momento de la presentación de la declaración de impuestos, o la realización de análisis *ex post* de precios de transferencia, están permitidos o representan un uso a posteriori indebido.

3.6.2.6 Otra pregunta potencial es si se deben tomar en cuenta los eventos futuros en el análisis de precios de transferencia y cómo hacerlo. Tales eventos no eran predecibles en el momento de la examinación de una transacción vinculada, en particular cuando la valoración en ese momento era muy incierta. El asunto debe ser resuelto, tanto por los contribuyentes como por las administraciones tributarias, haciendo referencia a lo que habrían hecho las empresas independientes en circunstancias comparables para tener en cuenta la incertidumbre de la valoración en la fijación del precio de la transacción.

3.6.2.7 El problema principal es:

- determinar si la valoración era lo suficientemente incierta en el origen como para que las partes, en condiciones de plena competencia, hubieran requerido un mecanismo de ajuste de precios; o
- ya sea porque el cambio en el valor fue tan fundamental, o porque surgieron otros desarrollos, esto habría llevado a una renegociación de la transacción.

Cuando éste sea el caso, la administración tributaria tendría una justificación para determinar el precio de plena competencia para la transacción sobre la base de la cláusula de ajuste o renegociación que se proporcionaría en condiciones de plena competencia en una transacción no vinculada comparable. En otras circunstancias, donde no hay razón para considerar que la valoración era lo suficientemente incierta en el origen



como para que las partes hubieran requerido una cláusula de ajuste de precios o hubieran renegociado los términos del acuerdo, no hay razón para que las administraciones tributarias hagan tal ajuste, ya que representaría un uso inadecuado de la información obtenida posteriormente. La simple existencia de incertidumbre no debería requerir un ajuste *ex post* sin tomar en cuenta lo que las empresas independientes habrían hecho o acordado entre ellas.

3.6.2.8 Los datos de los años posteriores al año de la transacción también pueden ser a veces relevantes para el análisis de los precios de transferencia, pero se debe tener cuidado para evitar el uso de los datos posteriores, percibiendo la importancia de los hechos y eventos ya ocurridos, con el beneficio del conocimiento acumulado después de ocurridos.

### **3.6.3 Falta de comparables confiables**

3.6.3.1 Uno de los problemas más frecuentes que enfrentan los contribuyentes y las administraciones con el análisis de comparabilidad es la falta de comparables confiables con respecto a las transacciones. Este problema puede ser particularmente grave en los países en desarrollo. Los problemas relacionados con la falta de comparables confiables se analizaron anteriormente, así como en el conjunto de herramientas sobre el tema que fue preparado colectivamente por la Plataforma de Colaboración en Materia Tributaria (véase la sección 2.5.3.2).

3.6.3.2 Cuando los pioneros en segmentos específicos ofrecen productos, bienes o servicios novedosos, puede darse una escasez de comparables. Por lo general, estas transacciones típicamente involucran el uso de nueva tecnología, investigación de vanguardia, paquetes de intangibles, etc., que pueden no tener comparables satisfactorios. Un ejemplo es el contenido de propiedad intelectual relacionado con software informático de alta tecnología. Estas situaciones pueden ser tratadas utilizando un método unilateral (método de costo adicionado (MCA), método de precio de reventa (MPR) o MMNT) para el cual la parte analizada es la que no aporta tales intangibles o, en aquellos casos en los que ambas partes de la transacción aportan intangibles únicos, mediante el uso de un método de división de la utilidad.

3.6.3.3 Debido a la consolidación empresarial y la integración vertical, en algunas industrias puede resultar extremadamente difícil encontrar comparables internos o externos confiables. Un ejemplo es la industria farmacéutica, donde existe un alto nivel de integración vertical y consolidación para aumentar la eficiencia. En tales escenarios, las

transacciones vinculadas son parte de una cadena de suministro global más grande y puede ser difícil encontrar transacciones comparables entre empresas independientes. En tales casos también, puede ser posible bajo ciertas circunstancias, utilizar comparables de otras industrias, posiblemente ajustadas, para abordar este problema.

### **3.6.4 “Prácticas selectivas” para comparables o pérdidas**

3.6.4.1 Con frecuencia no es posible obtener información sobre comparables perfectos en la práctica y, por lo tanto, a menudo es necesario utilizar criterios de búsqueda amplios al identificar comparables de terceros. Debe asegurarse que los comparables externos potencialmente relevantes no sean excluidos debido a la “práctica selectiva” de información favorable de terceros por parte de los contribuyentes o las autoridades tributarias, ignorando otra información que no respalde la posición argumentada.

3.6.4.2 Por ejemplo, los resultados extremos pueden rechazarse como comparables por parte de las autoridades fiscales después de una cuidadosa consideración, ya que tienden a sesgar los datos. Si bien esto podría ser una aplicación correcta del principio de plena competencia en determinadas circunstancias, en otros casos las razones del resultado extremo pueden ser genuinas y no siempre pueden justificar el rechazo de la compañía del conjunto de comparables.

3.6.4.3 La necesidad de una consideración cuidadosa puede ser particularmente importante para una compañía comparable que pierde dinero en un año determinado. Esto puede ocurrir como consecuencia de un año de recesión que afectó a las transacciones vinculadas y no vinculadas de la misma manera, pero la pérdida también puede ser atribuible a aspectos únicos de la compañía potencialmente comparable que pueden justificar la conclusión de que no se cumplen los estrictos estándares de comparabilidad.

3.6.4.4 Para llegar a una conclusión correcta, se debe realizar un análisis imparcial de los hechos y circunstancias que rodean las transacciones. Cuando uno o más de los posibles comparables genera pérdidas, se necesitaría un examen más profundo para comprender las razones de dichas pérdidas y confirmar si la transacción o compañía que genera pérdidas es un comparable confiable.

3.6.4.5 Los procedimientos de búsqueda bien documentados y los criterios de comparabilidad hacen que la aplicación del estándar de comparabilidad sea transparente, ya que el estándar de comparabilidad que se aplicó está claramente establecido y su alcance puede ser evaluado. Esto asegurará que

los resultados sean menos susceptibles a la “práctica selectiva”, ya que se proporcionan las razones del rechazo de cada potencial comparable.

### **3.6.5 Compensaciones intencionales**

3.6.5.1 Se produce una compensación deliberada o intencional cuando una empresa asociada ha proporcionado un beneficio a otra empresa asociada dentro del grupo EMN y es compensada a cambio por esa otra empresa con otros beneficios. Estas empresas pueden alegar que el beneficio que cada una ha recibido debe compensarse con el beneficio que cada uno proporcionó y que solo la ganancia o pérdida neta, si la hubiera en las operaciones, debe considerarse para la evaluación fiscal.

3.6.5.2 Las compensaciones pueden ser bastante complejas. Pueden involucrar una serie de transacciones y no una sola transacción o pueden involucrar a varios miembros del grupo EMN. Idealmente, las partes identifican y divulgan todas las compensaciones con precisión y tienen suficiente documentación para sustentar sus reclamaciones de compensación de modo que, después de considerarlas, las condiciones que rigen las transacciones sean consistentes con el principio de plena competencia.

3.6.5.3 Las autoridades tributarias pueden evaluar las transacciones por separado para determinar si las transacciones satisfacen el principio de plena competencia. Sin embargo, las autoridades tributarias también pueden optar por evaluar las transacciones de compensación en conjunto, en cuyo caso los comparables deben seleccionarse cuidadosamente. Las compensaciones en transacciones internacionales y en transacciones nacionales pueden no ser fácilmente comparables debido, por ejemplo, a las asimetrías en el tratamiento de impuestos de las compensaciones en los sistemas tributarios de diferentes países.

### **3.6.6 Uso de valoraciones en aduana**

3.6.6.1 El precio pagado o por pagar por las mercancías (que en determinadas circunstancias excepcionales también puede incluir los costos de los servicios y las regalías) en las transacciones de importación, es el punto de partida para la determinación de los derechos de aduana aplicables. Un precio de importación más alto reduce la utilidad del importador (en igualdad de condiciones) y, por lo tanto, el impuesto directo que podría deberse en el país importador. Sin embargo, cuando se aplican derechos de aduana, esto también daría lugar a que se pagaran derechos más elevados. En consecuencia, puede haber un conflicto inherente

entre las implicaciones de los ingresos y la motivación de las autoridades aduaneras y tributarias de impuestos directos. Si bien la autoridad tributaria de impuestos directos se enfocaría en los precios de importación sobrevaluados, la autoridad aduanera tratará de asegurarse de que el valor en aduana declarado no se haya subvaluado para reducir la obligación tributaria.

3.6.6.2 El Acuerdo de la OMC relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el Acuerdo de Valoración de la OMC) establece la metodología para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas. La valoración en aduana es el procedimiento que se aplica para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas con el fin de calcular los derechos de aduana ad valorem. El Artículo 22 del Acuerdo de Valoración de la OMC requiere que cada miembro de la OMC asegure la conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con las disposiciones del Acuerdo. Por el contrario, para efectos de impuestos directos, las autoridades tributarias de la mayoría de los países utilizan el “principio de plena competencia” como estándar para valorar las transacciones transfronterizas con partes relacionadas.

3.6.6.3 Ambos enfoques, valoración en aduana y precios de transferencia buscan determinar un precio adecuado para las transacciones transfronterizas. Sin embargo, los enfoques difieren y, en algunos casos, pueden ser incompatibles debido a diferentes motivaciones, marcos teóricos, requisitos de documentación u otros factores, lo que genera dificultades prácticas para los importadores. Por lo tanto, se fomenta una mejor coordinación e intercambio de información entre las autoridades tributarias y aduaneras. Sin embargo, la medida en que esto sea posible puede depender de la manera en que estén organizados los servicios aduaneros y las administraciones tributarias en cada país. En algunos países, las dos organizaciones están más integradas y para otros están completamente separadas.

3.6.6.4 En circunstancias apropiadas, el valor en aduana verificado puede ser útil para que las administraciones tributarias evalúen el carácter de plena competencia de los precios de transferencia de las mercancías importadas en transacciones internacionales entre empresas asociadas. Particularmente, las aduanas pueden tener información contemporánea respecto a la transacción que podría ser relevante para efectos de precios de transferencia, mientras que las autoridades tributarias pueden tener documentación sobre precios de transferencia que brinde información detallada sobre las circunstancias de la transacción.

3.6.6.5 Algunas administraciones de aduanas también están utilizando ahora datos de precios de transferencia, cuando es pertinente, para asegurarse de que el precio de una transacción de una parte asociada no se haya visto afectado por la relación especial entre las partes.

3.6.6.6 Existen similitudes entre la valoración en aduana y los métodos de precios de transferencia, por ejemplo, uno de los métodos permitidos para verificar los valores en aduana, utiliza una comparación entre el valor de las mercancías importadas por una parte relacionada con el valor de mercancías idénticas o similares importadas por partes independientes, lo que puede considerarse análogo a la aplicación de un MPLC para precios de transferencia. El examen de los valores en aduana puede, por lo tanto, proporcionar información relevante y un punto de partida útil para efecto de precios de transferencia en algunos casos y también puede ayudar a reducir la carga de cumplimiento para los contribuyentes. Sin embargo, debe tenerse en mente que los métodos de valoración en aduana son muy prescriptivos y pueden no estar plenamente alineados con el principio de plena competencia, ya que se aplican para efectos de impuestos directos.

3.6.6.7 A nivel internacional, se ha prestado mucha atención a la interacción entre los precios de transferencia y los métodos de valoración en aduana. Después de dos conferencias conjuntas de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y la OCDE en 2006 y 2007, quedó claro que la armonización de los dos sistemas no era una propuesta realista; sobre todo tomando en cuenta el hecho de que no se espera que el Acuerdo de Valoración de la OMC se actualice en el corto o medio plazo. Por lo tanto, los debates se han enfocado en la medida en que las Aduanas pueden utilizar la información de precios de transferencia al realizar el examen de las transacciones de partes relacionadas. El principio de la valoración en aduana en los casos que involucran a exportadores e importadores vinculados y donde existen dudas sobre la confiabilidad del precio pagado o por pagar de las mercancías, es juzgar si la relación especial entre las partes influyó en el precio examinando “las circunstancias que rodean la venta” (Acuerdo de Valoración de la OMC, Artículo 1, Párrafo 2 (a)).

3.6.6.8 El Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA, que tiene la misión de asegurar, a nivel técnico, la uniformidad en la interpretación y aplicación del Acuerdo de Valoración de la OMC ha emitido varios documentos sobre este tema.<sup>26</sup> Éstos se resumen brevemente a continuación.

---

<sup>26</sup> WCO (2018). *Guide to Customs Valuation and Transfer Pricing*. Brussels: WCO (Guía de la OMA sobre valoración en aduana y precios de transferencia). Disponible en inglés en <http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/key-issues/revenue-package/wco-guide-to-customs-valuation-and-transfer-pricing.pdf?la=en>. Anexos III, VI y VII.

3.6.6.9 El Comentario 23.1 reconoce el principio de que la aduana puede, en algunos casos, utilizar un estudio de precios de transferencia como base para examinar las circunstancias de la venta. Siguiendo este principio general, el caso de estudio 14.1 establece un escenario en el que las aduanas utilizan la documentación de precios de transferencia, basada en el método del margen neto transaccional, para confirmar que los precios aplicables en una transacción entre partes relacionadas no han sido influidos por la relación entre esas partes.

3.6.6.10 El caso de estudio 14.2 también proporciona un ejemplo de las autoridades aduaneras que utilizan información sobre precios de transferencia (basada en el método del precio de reventa) pero, por el contrario, concluye que el precio de importación declarado no se fijó de manera consistente con las prácticas normales de fijación de precios de la industria sino más bien había estado influido por la relación entre el comprador y el vendedor.

3.6.6.11 La OMA ha elaborado la Guía de la OMA para la valoración en aduana y los precios de transferencia (Nueva edición 2018) mencionada anteriormente, que incluye toda la información técnica relevante sobre las dos metodologías y explora la interacción entre ellas. Incluye buenas prácticas para las administraciones aduaneras y tributarias y para los negocios. En particular, las administraciones aduaneras y tributarias son alentadas a trabajar más estrechamente y la guía enfatiza que los negocios deben considerar las necesidades de las aduanas al desarrollar estrategias de precios de transferencia. Con este fin, la OMA ha elaborado Directrices para Fortalecer la Cooperación y el Intercambio de Información entre las Autoridades Aduaneras y Tributarias a Nivel Nacional (octubre de 2016).<sup>27</sup> Estas Directrices procuran brindar orientación e ideas a las autoridades aduaneras y tributarias para formalizar los contactos y fortalecer la cooperación existente a nivel nacional, en una variedad de temas de interés mutuo.

---

<sup>27</sup> WCO (2016). *Guidelines for Strengthening Cooperation and the Exchanging of Information Between Customs and Tax Authorities at the National Level* (Directrices para reforzar la cooperación y el intercambio de información entre las autoridades aduaneras y tributarias a nivel nacional). Brussels: WCO. Disponible en inglés en [http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/customs-tax-cooperation/customs\\_tax\\_guidelines\\_en\\_final2.pdf?db=web](http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/customs-tax-cooperation/customs_tax_guidelines_en_final2.pdf?db=web).

### **3.6.7 Uso de comparables secretos**

3.6.7.1 Los contribuyentes, especialmente las EMN, a menudo expresan preocupación por los aspectos de la recopilación de datos por parte de las autoridades tributarias y su confidencialidad. Las autoridades tributarias tienen acceso, cuando lo necesitan, a información muy sensible y altamente confidencial sobre los contribuyentes, tal como datos relacionados con márgenes, rentabilidad y contratos comerciales. La confianza en el sistema tributario significa que esta información requiere ser tratada con cuidado, especialmente porque puede revelar información confidencial de negocios sobre la rentabilidad, las estrategias de negocio y demás aspectos del contribuyente.

3.6.7.2 Un comparable secreto generalmente se refiere al uso de información o datos sobre un contribuyente por parte de las autoridades fiscales para formar la base del escrutinio de los precios de transferencia de otro contribuyente. Al contribuyente bajo escrutinio, no se le permite el acceso a esa información; puede, por ejemplo, revelarse información confidencial sobre un competidor (es decir, el primer contribuyente, al que se refieren los datos).

3.6.7.3 Es necesario tener cuidado con el uso de comparables secretos a menos que la administración tributaria pueda, dentro de los límites establecidos por sus requisitos de confidencialidad internos, revelar los datos al contribuyente cuyas transacciones están siendo revisadas. Esto permitiría al contribuyente tener una adecuada oportunidad para defender su propia posición y salvaguardar un control judicial efectivo por parte de los tribunales. Los contribuyentes sostienen que el uso de dicha información secreta va en contra de los principios básicos de equidad, ya que al contribuyente se le requiere que compare sus transacciones vinculadas con comparables que no están disponibles para él, sin darle oportunidad de cuestionar la comparabilidad o argumentar que se requiere de ajustes. Los contribuyentes sostienen que sería injusto si se enfrentaran a las consecuencias de ajustes sobre estas bases tales como los incrementos del ingreso, generalmente acompañados por intereses, multas, etc. Además, la doble tributación puede no ser eximida si los comparables secretos no pueden ser revelados a las autoridades competentes del otro país.

### 3.6.8 Complejidad general del proceso

3.6.8.1 El análisis de comparabilidad parece simple en teoría, pero en la práctica puede ser un ejercicio laborioso, difícil, que requiere mucho tiempo y que, en la mayoría de los casos, es costoso. La búsqueda de información, el análisis de todos los datos de diversas fuentes, la documentación que justifique el análisis y fundamentar los ajustes, son todos pasos que requieren tiempo y dinero. Por lo tanto, es importante poner en perspectiva la necesidad del análisis de comparabilidad. El objetivo debe ser asegurar que la carga de cumplimiento y los costos incurridos por un contribuyente para identificar posibles comparables y obtener información detallada al respecto, sean razonables y proporcionales a la complejidad de la transacción. Se reconoce que el costo de obtener información puede ser una preocupación real, especialmente para las transacciones pequeñas y medianas, pero también para aquellas EMN que se ocupan de un gran número de transacciones vinculadas en muchos países. Sin embargo, debe observarse que el costo de la carga no puede ser una razón para el debilitamiento de los estándares de comparabilidad.

3.6.8.2 Estas consideraciones de recursos se aplican al menos en la misma medida a muchos países en desarrollo, y deben hacerse esfuerzos para asegurar que su posición no se vea perjudicada por la falta de dichos recursos para asegurar la fijación de precios de plena competencia de las transacciones en sus jurisdicciones.

3.6.8.3 Al realizar un análisis de comparabilidad, no se requiere la realización de una búsqueda exhaustiva de todas las posibles fuentes de información relevantes. Los contribuyentes y las administraciones tributarias deben hacer una juiciosa valoración para determinar si ciertos comparables en particular, resultan confiables.

## 3.7 Conclusión

3.7.1 La teoría de los precios de transferencia se encuentra con la práctica en los análisis de comparabilidad — la traducción del principio de plena competencia en la selección de comparables confiables y del método adecuado de precios de transferencia que eventualmente produce el precio de transferencia. Todo esto se ve facilitado por el análisis de comparabilidad.

3.7.2 Un buen análisis de comparabilidad es un paso esencial en cualquier análisis de precios de transferencia para obtener una comprensión correcta de las características económicamente significativas de la transacción vinculada y de las funciones respectivas de las partes de la transacción vinculada. Esto ayudará en la selección del método de precios de transferencia más apropiado a las circunstancias del caso. Esta



parte del proceso se basa en hechos y requiere que el contribuyente o la administración tributaria demuestren una comprensión de la manera en que funciona el negocio.

3.7.3 En la mayoría de los casos, la aplicación del método de precios de transferencia seleccionado se basará en la identificación de transacciones comparables no vinculadas. Esta parte del proceso puede ser particularmente complicada, especialmente en países que tienen acceso limitado a información sobre posibles comparables. Vale la pena enfatizar que existen soluciones para tratar este problema, incluyendo la recopilación de información sobre comparables internos (es decir, transacciones entre el contribuyente o su empresa asociada y un tercero) cuando existen; la recopilación de información pública sobre terceros (por ejemplo, competidores) que probablemente estén involucrados en transacciones no vinculadas comparables a las transacciones vinculadas del contribuyente, o el posible uso de bases de datos de otros países.

3.7.4 Es evidente que el análisis de comparabilidad debe ser lo más confiable posible para llegar al precio o a las utilidades en condiciones de plena competencia (o a un rango de estos) correctas. Al realizar este análisis de comparabilidad, puede ser necesario que el contribuyente o las autoridades tributarias realicen un análisis funcional detallado tomando en cuenta una amplia variedad de fuentes de datos, otros factores y, si es necesario, una serie de ajustes de comparabilidad para llegar a un adecuado conjunto de puntos de referencia (o comparables). Las elecciones realizadas en el curso de este análisis deben estar fundamentadas y el proceso general debe documentarse a fondo.

3.7.5 Es esencial poner en perspectiva la necesidad de análisis de comparabilidad dada la magnitud de la carga de cumplimiento y los costos que pueden surgir para un contribuyente o administración tributaria al identificar posibles comparables y obtener información detallada. Los contribuyentes y las administraciones tributarias deben emplear su criterio para determinar si comparables particulares son confiables.

3.7.6 Además, como se señaló en la introducción, la falta de comparables para una transacción controlada en particular no significa que esté o no en condiciones de plena competencia o que no pueda aplicarse el principio de plena competencia. Esto es especialmente relevante dada la creciente importancia de los modelos de negocio integrados y de las transacciones que involucran intangibles únicos para los cuales es posible que no se disponga de comparables. Por lo tanto, la necesidad de un análisis confiable debe equilibrarse con un enfoque pragmático y no se deben establecer expectativas poco realistas para los análisis de comparabilidad.

## **4 Métodos**

### **4.1 Introducción a los métodos de precios de transferencia**

#### **4.1.1 Perspectiva general**

4.1.1.1 Este Capítulo describe varios métodos de precios de transferencia que se pueden utilizar para determinar un precio de plena competencia y describe cómo aplicarlos en la práctica. Los métodos (o “metodologías”) de precios de transferencia se utilizan para calcular o comprobar la naturaleza de plena competencia de los precios o las utilidades. Los métodos de precios de transferencia son mecanismos para establecer precios o utilidades en condiciones de plena competencia para transacciones entre empresas asociadas. Como se describe en el Capítulo 3 (Análisis de Comparabilidad) la transacción entre empresas relacionadas para la que se establecerá un precio de plena competencia se denomina “transacción vinculada”. El método de precios de transferencia seleccionado es el mecanismo por el cual los precios o resultados de la transacción vinculada se comparan con los precios o resultados de operaciones independientes comparables. De esta manera, la aplicación de métodos de precios de transferencia ayuda a asegurar que las transacciones se ajusten al estándar de plena competencia. Es importante señalar que, aunque se utiliza el término “margen de utilidad”, las compañías también pueden tener razones legítimas para informar pérdidas en condiciones de plena competencia. Además, los métodos de precios de transferencia no son determinantes en sí mismos. Si una empresa asociada reporta un monto de ingresos en condiciones de plena competencia sin el uso explícito de uno de los métodos de precios de transferencia reconocidos, esto no significa que su precio deba automáticamente considerarse como no fijado en condiciones de plena competencia y que deban imponerse ajustes.

#### **4.1.2 Selección de métodos (cómo, por qué y su uso)**

4.1.2.1 En cada caso, el objetivo es identificar el método más apropiado para el caso particular. Las consideraciones involucradas en la selección de un método pueden incluir: las respectivas fortalezas y debilidades de cada

método; la naturaleza de la transacción vinculada; la disponibilidad de información confiable (en particular sobre comparables no vinculados) necesaria para aplicar el método seleccionado y el grado de comparabilidad entre las transacciones vinculadas y no vinculadas.

4.1.2.2 La selección del método es una parte importante del análisis de comparabilidad descrito en el Capítulo 3. El punto de partida para seleccionar un método es desarrollar una comprensión de la transacción vinculada (de entrada o de salida), mediante el análisis funcional. El análisis funcional establece la base necesaria para seleccionar el método de precios de transferencia más apropiado ya que ayuda a:

- Identificar y delinear con precisión las transacciones intragrupo (la expresión “delineación precisa” connota el acto de establecer los hechos de la transacción con base en la evidencia disponible, incluyendo los actos relevantes de las partes).
- Identificar las características que harían que una transacción o función no vinculada en particular, sea adecuada para su uso como comparable.
- Determinar cualquier ajuste necesario a los comparables.
- Verificar la confiabilidad relativa del método de precios de transferencia seleccionado.
- A medida que pasa el tiempo, determinar si la modificación del método de precios de transferencia es apropiada porque la transacción vinculada, función, asignación de riesgos o asignación de activos, han sido modificadas.

4.1.2.3 Los componentes principales de un análisis funcional son los análisis de las funciones asumidas por cada una de las partes de la transacción, junto con los activos que utilizan o aportan y los riesgos que asumen. El análisis funcional se describe y analiza en detalle en la sección 3.4.4. A continuación se proporciona un resumen para contextualizar el asunto de la selección de métodos apropiados.

4.1.2.4 Las funciones desempeñadas: El análisis funcional identifica y describe las actividades realizadas por cada una de las partes relevantes tales como diseño de producto, compras, logística interna, fabricación, investigación y desarrollo (I+D), montaje, administración de inventarios, logística de salida, comercialización y actividades de venta, servicios postventa, actividades de apoyo, servicios, publicidad, financiamiento y administración, etc. El análisis funcional debe especificar qué parte realiza cada actividad y la intensidad con la que cada parte realiza esa función.

Cuando ambas partes estén involucradas en la realización de una actividad, el análisis funcional debe identificar las diferencias relevantes; por ejemplo, si ambas tienen inventarios, pero la Compañía A mantiene inventarios por un período de hasta dos años mientras que la Compañía B mantiene inventarios por un período de un mes, el análisis funcional debe identificar ese hecho. Las actividades que agregan más valor deben identificarse y discutirse con más detalle.

4.1.2.5 Los riesgos asumidos: El análisis funcional debe identificar los riesgos asumidos y contraídos por cada una de las partes. Algunos ejemplos son: riesgo financiero (moneda, tasa de interés, riesgos de financiamiento, etc.) riesgo de crédito y cobranza (riesgo de crédito comercial, riesgo de crédito negociación), riesgo operativo (riesgo de falla de sistemas), riesgo de precio de las materias primas, riesgo de inventario y costos de mantenimiento, riesgo de I+D , riesgos ambientales y otros riesgos regulatorios, riesgo de mercado (riesgo político del país, confiabilidad de los clientes, fluctuación en la demanda y precios) y riesgo del producto (riesgo de responsabilidad del producto, riesgo y costos de garantía, exigibilidad del contrato y riesgo de obsolescencia del producto). La parte que asume un riesgo espera tener mayores ganancias que la que no lo asume; e incurrirá en los gastos y tal vez la pérdida relacionada en caso de que el riesgo se materialice.

4.1.2.6 Los activos utilizados o aportados: El análisis funcional debe identificar los activos utilizados o aportados por cada una de las partes y debe distinguir entre activos tangibles e intangibles. Los activos tangibles, como propiedades, planta y equipo, deben financiarse y, por lo general, se espera que una inversión en dichos activos de capital genere un rendimiento a largo plazo en función del uso y el nivel de riesgo de la inversión. Los activos intangibles son muy importantes ya que a menudo se logra una ventaja competitiva sustancial mediante la creación y el uso de activos intangibles. Algunos intangibles tienen protección legal (por ejemplo, patentes, marcas registradas, nombres comerciales), pero otros intangibles con menos protección legal pueden ser igualmente importantes y valiosos (por ejemplo, *know-how*, secretos comerciales, intangibles de mercadeo, etc.)<sup>28</sup>

4.1.2.7 Interacción de los factores anteriores: Hoy, en una EMN, las operaciones tienden a estar más integradas sobrepasando los límites jurisdiccionales y las funciones, riesgos y activos a menudo se comparten entre entidades en diferentes jurisdicciones. Esto hace que los análisis

---

<sup>28</sup> Consulte el Glosario para una definición de “intangible de mercadeo”; un término también usado ampliamente en las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE.

funcionales sean más difíciles y necesarios. El análisis funcional puede ayudar a identificar qué funciones, riesgos y activos son atribuibles a las diversas partes relacionadas. Por ejemplo, el análisis funcional puede revelar que una compañía realiza una función en particular, pero el costo de esta es asumido por la otra parte de la transacción. El análisis funcional podría resaltar esa situación y considerar la asignación legal del riesgo y la sustancia económica de la transacción. Otro ejemplo sería cuando una compañía desempeña una función particular y asume el costo de la misma, pero la utilidad también se acumula para la otra parte de la transacción. El análisis funcional podría enfatizar esa situación y considerar qué parte asume el riesgo en términos legales y quién asume el riesgo de acuerdo con la sustancia económica de la transacción. El análisis funcional generalmente incluye una discusión de la industria en la que opera la parte analizada, los términos contractuales de la transacción en cuestión, las circunstancias económicas de las partes y las estrategias de negocio que emplean. El análisis funcional ayuda a identificar las operaciones que se esperaría que beneficien a una parte relacionada y requieran una rentabilidad en condiciones de plena competencia.

4.1.2.8 Selección de un método después del análisis funcional: Una vez realizado el análisis funcional, se puede considerar la aplicación de un método de precios de transferencia, con la evaluación consiguiente de transacciones comparables. Los métodos de precios de transferencia suelen utilizar información sobre comparables; la falta de tales comparables puede hacer que un método en particular, incluso uno que pueda parecer inicialmente preferible, sea inaplicable y que un método diferente sea más confiable. Estas transacciones comparables también se denominan “transacciones no vinculadas” porque las partes involucradas en ellas son independientes entre sí. Aunque las transacciones no vinculadas de compañías independientes no relacionadas se utilizan normalmente como comparables a efectos de precios de transferencia, en la práctica a veces no es posible identificar datos fiables y estrechamente comparables en los mismos mercados. En tales casos, los contribuyentes y la administración tributaria deben buscar soluciones prácticas de buena fe. Los problemas de comparabilidad se analizan con más detalle en el Capítulo 3.

4.1.2.9 Las soluciones para los casos en los que es difícil encontrar comparables pueden incluir las siguientes:

- Búsqueda de comparables en otras industrias donde dichas compañías comparables tienen funciones, activos y riesgos similares.

- Búsqueda de comparables en otras regiones geográficas que compartan ciertas similitudes clave con el país en el que una compañía realiza sus negocios.
- Uso de análisis de la industria (disponibles públicamente o realizados internamente por la compañía) para identificar los niveles de utilidad que se pueden esperar razonablemente para varias funciones de rutina (por ejemplo, producción, servicios, distribución).

Las sugerencias anteriores no pretenden ser exhaustivas, ni tampoco está implícita ninguna preferencia en el orden de las alternativas. Más bien, los enfoques anteriores se presentan como ejemplos de lo que se podría hacer y se incluyen solo con fines informativos. Debido a la dificultad para obtener acceso a los datos (disponibles públicamente), en ciertos casos puede ser necesario utilizar métodos distintos a los presentados anteriormente. Se puede encontrar más orientación sobre este tema en la “Guía práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia” de la Plataforma de Colaboración en Materia Tributaria (ver la sección 2.5.3.2).

4.1.2.10 Los Intangibles: Están entre los factores a considerar en la selección del método más adecuado a las circunstancias del caso. Es importante determinar cuál de las partes ha desarrollado o adquirido intangibles utilizados y en qué calidad, cuál parte tiene la propiedad legal y cuál de las partes recibe el beneficio de los intangibles. La parte que desarrolló los intangibles y asumió los riesgos de desarrollo de intangibles relacionados, debe poder obtener beneficios de esos intangibles, por ejemplo, a través de:

- una venta o licencia de los intangibles a otra parte que los explote; o
- explotar el propio intangible, por ejemplo, mediante un incremento en el precio de productos o servicios que hacen uso de dichos intangibles.<sup>29</sup>

### 4.1.3 Elección de los métodos disponibles

4.1.3.1 Hay dos categorías generales de métodos. Los “métodos tradicionales basados en las transacciones” consisten en los métodos de Precio Libre Comparable (MPLC), Costo Adicionado (MCA) y Precio de Reventa (MPR). Los “métodos basados en la utilidad transaccional”

---

<sup>29</sup> Véase el Capítulo 6 sobre Intangibles.

consisten en el método del Margen Neto Transaccional (MMNT) y el método de División de la Utilidad (MDU). Varias jurisdicciones también aplican “otros métodos” que se considera que brindan resultados en condiciones de plena competencia; sin embargo, es necesario garantizar que dichos métodos se apliquen correctamente para que sean consistentes con el principio de plena competencia.

4.1.3.2 En este Manual no fomenta ninguna preferencia por métodos particulares. El método más adecuado debe elegirse tomando en cuenta los hechos y las circunstancias. El contribuyente debe, por ejemplo, tomar en cuenta el tipo de transacción, el análisis funcional, los factores de comparabilidad, la disponibilidad de transacciones comparables y la posibilidad de hacer ajustes a los datos para mejorar la comparabilidad. Para obtener más información sobre este tema, véase el Capítulo 3.

4.1.3.3 Una vez que se elige y aplica un método, generalmente se espera que los contribuyentes apliquen el método de manera consistente. Suponiendo que se está aplicando un método de precios de transferencia apropiado, generalmente se requiere un cambio en el método solo si hay cambios relevantes en los hechos, funcionalidades o disponibilidad de datos.

## **4.2 Métodos tradicionales basados en las transacciones: método del precio libre comparable (MPLC)**

### **4.2.1 Introducción al MPLC**

4.2.1.1 El método del precio libre comparable (MPLC) compara el precio cobrado por bienes o servicios transferidos en una transacción vinculada con el precio cobrado por bienes o servicios transferidos en una operación no vinculada comparable en circunstancias comparables. El MPLC también se puede utilizar a veces para determinar la tasa de regalías en condiciones de plena competencia por el uso de un intangible o para determinar una tasa de interés en condiciones de plena competencia sobre un préstamo. Los MPLC pueden basarse en transacciones comparables “internas” o “externas”. La Figura 4.D.1, explica esta distinción en el contexto de un caso particular de estudio.

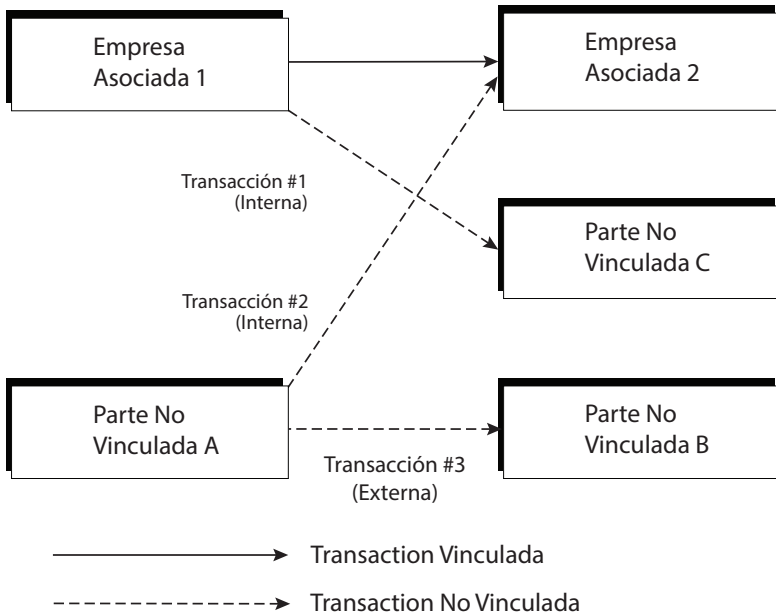
4.2.1.2 Hechos del caso de estudio: La transacción vinculada en esta figura involucra la venta de bicicletas entre la Empresa Asociada 1, un fabricante de bicicletas en el País 1, y la Empresa Asociada 2, un importador de bicicletas en el País 2, que compra, importa y revende las bicicletas a distribuidores de bicicletas no relacionados en el País 2. La Empresa Asociada 1 es la sociedad matriz de la Empresa Asociada 2.

4.2.1.3 Al aplicar el MPLC para determinar si el precio cobrado por las bicicletas vendidas en esta transacción vinculada es en condiciones de libre competencia, se supone que la siguiente información está disponible para su consideración:

- El precio cobrado por las bicicletas vendidas en una transacción no vinculada comparable entre la Empresa Asociada 1 y la Parte C no relacionada (es decir, la transacción #1).
- El precio cobrado por las bicicletas vendidas en una transacción no vinculada comparable entre la Empresa Asociada 2 y la Parte A no relacionada (es decir, la transacción #2).
- El precio pagado por las bicicletas vendidas en una transacción no vinculada comparable entre la Parte no relacionada A y la Parte no relacionada B (es decir, la transacción #3).

Figura 4.D.1

**Método del precio libre comparable (MPLC)**



4.2.1.4 Las operaciones comparables no vinculadas, como la transacción No.1 o No.2, que involucran una transacción entre la parte analizada y una parte no relacionada, se denominan comparables internos. Las operaciones



comparables no vinculadas, como la transacción No.3, que implica una transacción entre dos partes, ninguna de las cuales es una empresa asociada, se denominan comparables externos. La aplicación del MPLC implica una comparación operacional detallada mediante la cual las transacciones vinculadas y no vinculadas se comparan con base en los cinco factores de comparabilidad mencionados en el Capítulo 3.

#### **4.2.2 Comparabilidad en la aplicación del MPLC**

4.2.2.1 Al aplicar el MPLC, una transacción independiente se considera comparable a una transacción vinculada si:

- no existen diferencias en las transacciones que se comparan que puedan afectar significativamente el precio; o
- se pueden realizar ajustes razonablemente precisos para tomar en cuenta las diferencias materiales entre la transacción vinculada y la no vinculada o independiente.

4.2.2.2 Al realizar el análisis de comparabilidad, las transacciones vinculadas y las transacciones independientes deben compararse en base a los factores de comparabilidad mencionados anteriormente y detallados en el Capítulo 3. Al determinar el grado de comparabilidad entre las transacciones vinculadas y la transacción no vinculada No.1 en la Figura 4.D.1, por ejemplo, deben tomarse en cuenta los siguientes factores: (i) características de los bienes transferidos o servicios prestados, (ii) condiciones contractuales, (iii) circunstancias económicas y (iv) estrategias de negocio. Para el análisis funcional es necesario evaluar las funciones realizadas, los riesgos asumidos y los activos utilizados.

4.2.2.3 La comparabilidad de los productos debe examinarse detenidamente al aplicar el MPLC. Un precio puede estar influido materialmente por las diferencias entre los bienes vendidos o los servicios prestados en las transacciones vinculadas y no vinculadas. El MPLC es apropiado especialmente en los casos en que una empresa independiente compra o vende productos que son idénticos o muy similares a los vendidos en la transacción vinculada o en situaciones en las que se prestan servicios que son idénticos o muy similares a los prestados en la transacción vinculada.

4.2.2.4 Aunque la comparabilidad de los productos es importante al aplicar el MPLC, los otros factores de comparabilidad no deben ignorarse. Los términos contractuales y las condiciones económicas también son factores importantes de comparabilidad. Cuando existan diferencias entre

transacciones vinculadas y no vinculadas, se deben realizar ajustes para mejorar la confiabilidad.

4.2.2.5 Pueden ser posibles ajustes razonablemente precisos por diferencias en:

- El tipo y calidad de los productos. Por ejemplo, granos de café de Kenia sin marca en comparación con granos de café brasileños sin marca.
- Los términos de entrega. Por ejemplo, la empresa asociada 1 en la Figura 4.D.1 vende bicicletas similares a la Empresa Asociada 2 y a la parte no vinculada C. Toda la información relevante sobre las transacciones vinculadas y no vinculadas está disponible para la Empresa Asociada 1 y, por lo tanto, es probable que todas las diferencias materiales entre las transacciones puedan ser reconocidas.<sup>30</sup> El precio comparable puede ajustarse por la diferencia en los plazos de entrega para eliminar el efecto de esta diferencia en el precio.
- El volumen de ventas y descuentos relacionados. Por ejemplo, la Empresa Asociada 1 vende 5,000 bicicletas a la Empresa Asociada 2 a \$90 por bicicleta, mientras que vende 1,000 bicicletas similares a la parte no vinculada C. El efecto que tienen las diferencias en el volumen sobre el precio debe ser analizado y si el efecto es significativo, deberían realizarse, por ejemplo, ajustes basados en descuentos por volumen en mercados similares.
- Las características del producto. Por ejemplo, las transacciones independientes con una parte independiente en la Figura 4.D.1, involucran bicicletas en las que se han realizado modificaciones. Sin embargo, las bicicletas vendidas en las transacciones vinculadas no incluyen estas modificaciones. Si las modificaciones del producto tienen un efecto importante en el precio, entonces el precio no controlado debe ajustarse para tener en cuenta esta diferencia en el precio.

---

<sup>30</sup> Se supone que las circunstancias relacionadas con las transacciones vinculadas y transacciones independientes son similares. La única diferencia material que podría identificarse entre las transacciones es que el precio relacionado con la transacción vinculada es un precio de entrega (es decir, que incluye el transporte y el seguro), mientras que la transacción no vinculada No.3 se pacta de fábrica, y el comprador asume la responsabilidad del lugar de entrega designado, que es la fábrica de la empresa asociada 1. Es posible realizar ajustes razonablemente precisos para esta diferencia.

- Las condiciones contractuales. Por ejemplo, Empresa Asociada 1 vende las bicicletas a Empresa Asociada 2 a crédito con un plazo de 90 días, pero los términos del contrato establecen que todas las ventas a la parte no relacionada C, son de entrega contra pago.
- La asignación de riesgos. Por ejemplo, Empresa Asociada 1 está expuesta al riesgo de inventario relacionado con las ventas de Empresa Asociada 2 y al riesgo de que los clientes de Empresa Asociada 2 incumplan sus préstamos para la compra de bicicletas; mientras que en la operación entre la Empresa Asociada 1 y la parte no relacionada C, esta última está expuesta al riesgo de inventario y al riesgo de incumplimiento de sus clientes. Esta diferencia en la asignación de riesgo debe ser analizada y su efecto sobre el precio debe ser cuantificado antes de que los precios de la Empresa Asociada 2 y los de la Parte C no relacionada puedan considerarse comparables.
- Factores geográficos. Por ejemplo, la Empresa Asociada 1 vende bicicletas a la Empresa Asociada 2 ubicada en Sudáfrica, mientras que la parte no relacionada C, a la que también vende las mismas bicicletas, está ubicada en Egipto. La única diferencia importante que pudo identificarse entre las transacciones vinculadas y no vinculadas se refiere a la ubicación. Para realizar ajustes tomando en cuenta esta diferencia, uno tendría que considerar, por ejemplo, las diferencias en las tasas de inflación entre Sudáfrica y Egipto, la competitividad del mercado de bicicletas en los dos países y las diferencias en las regulaciones gubernamentales, cuando sea relevante.

4.2.2.6 Puede que no sea posible realizar ajustes razonablemente precisos para:

- Marcas comerciales únicas y valiosas. Por ejemplo, suponiendo que la Empresa Asociada 1 en la Figura 4.D.1 se dedica a la fabricación de productos de marca de alto valor y adjunta su valiosa marca comercial a los productos transferidos en la transacción vinculada, mientras que la transacción no vinculada No.1 se refiere a la transferencia de productos que no tienen marca. El efecto de la marca comercial en el precio de un reloj puede ser importante. Sin embargo, será difícil, si no imposible, ajustar el efecto de la marca en el precio, ya que la marca es un activo intangible que es único. Si no se pueden hacer ajustes razonablemente precisos para tener en cuenta una diferencia significativa del producto, el MPLC no sería el método apropiado para la transacción.

- Diferencias fundamentales en los productos. Por ejemplo, si los productos que se venden son significativamente diferentes de los productos vendidos en la transacción comparable propuesta, puede que no sea posible ajustar las diferencias de productos.

4.2.2.7 A pesar de las dificultades asociadas a menudo con los ajustes para abordar las fuentes de no comparabilidad descritas anteriormente, la necesidad de realizar ajustes no debería impedir automáticamente el uso del MPLC. A menudo es posible realizar ajustes razonablemente precisos. Cuando existen diferencias importantes entre las transacciones, si no se pueden realizar ajustes razonables, la fiabilidad del MPLC disminuye. En estas circunstancias, otro método de precios de transferencia puede ser más apropiado.

### 4.2.3 Fortalezas y debilidades del MPLC

4.2.3.1 Las fortalezas del MPLC incluyen:

- ser un análisis de dos caras, ya que el precio utilizado refleja el precio acordado entre dos partes no relacionadas de la transacción;
- evitar la cuestión de cuál de las partes relacionadas involucradas en la transacción vinculada, debe ser tratada como parte analizada para efectos de precios de transferencia<sup>31</sup>;
- implicar una comparación transaccional directa de una transacción similar entre partes no relacionadas. Es decir, es una medida más directa del precio de plena competencia que la de los otros métodos, todos los cuales determinan indirectamente los precios de plena competencia mediante el análisis de las utilidades de la plena competencia. Al ser una medida más directa, el MPLC es menos susceptible a diferencias en factores que no sean de precios de transferencia (como diferencias en el tratamiento contable de costos entre partes relacionadas y no relacionadas o independientes); y

---

<sup>31</sup> Este problema surge si se aplican los otros dos métodos tradicionales basados en las transacciones. Los otros métodos tradicionales determinan un precio de transferencia desde la perspectiva de la parte analizada en el estudio. Por ejemplo, si se utiliza el método del precio de reventa, la compañía de ventas de la parte relacionada es la parte analizada en el estudio de precios de transferencia. Si se utiliza el método del coste incrementado, el fabricante de la parte relacionada será la parte analizada. Los precios de transferencia resultantes basados en estos dos métodos pueden diferir entre sí. La elección de la parte analizada también es importante en el método del margen neto operacional.

- poder usarse más fácilmente en casos como, por ejemplo, transacciones que involucran productos básicos.

4.2.3.2 La debilidad del MPLC radica en la dificultad de encontrar transacciones independientes comparables a la luz de los estándares de comparabilidad que deben observarse, particularmente con respecto a la comparabilidad de productos, propiedad intelectual o servicios.

#### 4.2.4 Cuándo usar el MPLC

4.2.4.1 En los casos en que se puedan encontrar transacciones independientes comparables, el MPLC suele ser un método muy confiable para determinar si los términos de las transacciones comerciales y financieras entre empresas asociadas son en condiciones de plena competencia. Esto implica que un examinador siempre debe considerar la viabilidad de aplicar el MPLC. Es decir, un examinador debe considerar si es posible localizar comparables internos o comparables externos aceptables. Por lo tanto, con respecto a los comparables internos, una pregunta que debe plantearse en cualquier análisis es si una de las empresas asociadas involucradas participa en transacciones similares con empresas independientes.

4.2.4.2 En el ejemplo representado en la Figura 4.D.1 anterior, esto implicaría dos preguntas distintas: (i) ¿la Empresa Asociada 1 vende bicicletas comparables a una parte no relacionada? y (ii) ¿la Empresa Asociada 2 compra bicicletas comparables a uno o más fabricantes de bicicletas no relacionados? Si la respuesta a cualquiera de estas preguntas es afirmativa, el siguiente paso en el análisis es determinar el grado de comparabilidad entre las transacciones vinculadas y no vinculadas con base en los factores de comparabilidad.

4.2.4.3 Los comparables externos pueden ser difíciles de encontrar en la práctica a menos que las transacciones involucren un producto o servicio bastante común y homogéneo. Sin embargo, las ventajas del MPLC son lo suficientemente grandes como para justificar un esfuerzo significativo para aplicar este método.

4.2.4.4 La experiencia indica que el MPLC será más útil cuando:

- una de las empresas asociadas que participan en la transacción participa en transacciones independientes comparables con una empresa independiente (es decir, se dispone de un comparable interno). En tal caso, toda la información relevante sobre las transacciones no vinculadas está disponible y, por lo tanto,

- es probable que se puedan identificar todas las diferencias materiales entre las transacciones vinculadas y no vinculadas; y
- las transacciones involucran productos básicos y las diferencias entre los productos son menores o se pueden ajustar fácilmente.

#### 4.2.5 Ejemplos de casos en los que se utiliza el MPLC

##### 4.2.5.1 Ejemplo 1: Ventas comparables del mismo producto

MCO, un fabricante, vende el mismo producto a distribuidores relacionados y no relacionados. Las circunstancias que rodean las transacciones vinculadas y no vinculadas son sustancialmente las mismas, excepto que el precio de venta controlado es un precio de entrega y las ventas no controladas se realizan a precios FOB (*Free on Board*, libre a bordo; lo que significa que el comprador asume la responsabilidad de los costos de entrega de los bienes para el resto de su tránsito). Las diferencias en los términos contractuales de transporte y seguro generalmente tienen un efecto definido y razonablemente determinable en el precio, y se realizan ajustes a los resultados de la transacción no vinculada para computar tales diferencias. No se ha identificado ninguna otra diferencia material entre las transacciones vinculadas y no vinculadas. Dado que MCO participa en transacciones vinculadas y no vinculadas, es probable que se hayan identificado todas las diferencias materiales entre las dos operaciones. En este caso, el método de precio libre comparable se aplica a un comparable no vinculado sin diferencias de producto, y solo hay diferencias contractuales menores que tienen un efecto definido y razonablemente determinable sobre el precio. Por lo tanto, los resultados de esta aplicación del método de precios libres comparables proporcionarán la medida más directa y confiable de un resultado de plena competencia.

##### 4.2.5.2 Ejemplo 2: Efecto de la marca registrada

Los hechos son los mismos que en el ejemplo 1, excepto que MCO pone su valiosa marca comercial en la propiedad vendida en las transacciones vinculadas, mientras que no la pone en la propiedad vendida en las transacciones no vinculadas. Según los hechos de este caso, el efecto sobre el precio de la marca comercial es significativo y no puede estimarse de manera confiable. Dado que existen diferencias sustanciales en los productos para las que no se pueden realizar ajustes fiables, es poco probable que el método de precio libre comparable proporcione una medida fiable del resultado de plena competencia.

#### 4.2.5.3 **Ejemplo 3: Diferencias menores entre productos**

Los hechos son los mismos que en el Ejemplo 1, excepto que MCO, que fabrica máquinas comerciales, realiza modificaciones menores a las propiedades físicas de las máquinas para satisfacer los requisitos específicos de un cliente en ventas controladas. Sin embargo, MCO no realiza estas modificaciones en las ventas no controladas. Solo si las pequeñas diferencias físicas en el producto tienen un efecto de importancia y razonablemente determinable en los precios, se deben hacer ajustes a los resultados de las transacciones independientes para tomar en cuenta estas diferencias. Estos resultados ajustados se pueden utilizar como una medida del resultado de plena competencia.

#### 4.2.5.4 **Ejemplo 4: Efecto de las diferencias geográficas**

FM, un fabricante de radios especializado, vende sus radios a un distribuidor relacionado, AM, dentro de la región occidental del País A. FM vende sus radios a distribuidores no relacionados para servir a otras regiones en el País A. El producto vendido en las transacciones vinculadas y no vinculadas es el mismo y todas las demás circunstancias que rodean las transacciones vinculadas y no vinculadas son sustancialmente las mismas, salvo las diferencias geográficas. Si es improbable que las diferencias geográficas tengan un efecto material sobre el precio, o si tienen efectos definidos y razonablemente determinables para los que se realizan ajustes, entonces los resultados (ajustados) de las ventas no controladas pueden usarse bajo el método de precio libre comparable para establecer un precio de plena competencia. Si los efectos de las diferencias geográficas fueran importantes, pero no se pueden determinar de manera confiable, la fiabilidad de los resultados disminuirá. Sin embargo, el método de precios libres comparables aún puede proporcionar la medida más confiable de un resultado de plena competencia en relación con la aplicación de otros métodos de precios de transferencia.

### 4.3 **Métodos tradicionales basados en las transacciones: método de precio de reventa (MPR)**

#### 4.3.1 **Introducción al MPR**

4.3.1.1 El método del precio de reventa (MPR) es uno de los métodos tradicionales basados en las transacciones que se puede utilizar para determinar si una transacción refleja el principio de plena competencia.

El método del precio de reventa se enfoca en la compañía de ventas relacionada que desempeña funciones de comercialización y venta como la parte analizada en el estudio de precios de transferencia. Esto se representa en la Figura 4.D.2.

4.3.1.2 El método del precio de reventa analiza el precio de un producto que una empresa de ventas relacionada (es decir, Empresa Asociada 2 en la Figura 4.D.2) cobra a un cliente independiente (es decir, el precio de reventa) para determinar el margen bruto de plena competencia, que la compañía de ventas mantiene al cubrir sus gastos de ventas, generales y administrativos (*Sales, General & Administrative*, SG&A por sus siglas en inglés), y aun así obtener una utilidad adecuada. El nivel de utilidad adecuado se basa en las funciones que realiza, los activos que utiliza y los riesgos que asume. El resto del precio del producto se considera el precio de plena competencia para las transacciones intragrupo entre la compañía de ventas (es decir, la Empresa Asociada 2) y una empresa relacionada (es decir, la Empresa Asociada 1). Como el método se basa en el resultado bruto de plena competencia en lugar de determinar directamente los precios en condiciones de plena competencia (como con el MPLC), el método del precio de reventa requiere una comparabilidad operacional (de productos) menos directa que el MPLC.

Figura 4.D.2



### Método de precio de reventa (MPR)

4.3.1.3 En consecuencia, bajo el MPR el punto de partida del análisis para utilizar el método es la compañía comercializadora. Según este método, el precio de transferencia para la venta de productos entre la compañía de ventas (es decir, la Empresa Asociada 2) y una compañía relacionada (es decir, la Empresa Asociada 1) se puede describir en la siguiente fórmula:

$PT = PR \times (1 - MUB)$ , donde:

- $PT =$  *precio de transferencia* de un producto vendido entre una compañía de ventas y una compañía relacionada;
- $PR =$  *precio de reventa* al que una compañía de ventas vende un producto a clientes no relacionados; y



- Margen de utilidad bruto (MUB) = *margen de utilidad bruto* que debe ganar una compañía de ventas específica, definido como la relación entre la utilidad bruta y las ventas netas. La utilidad bruta se define como las ventas netas menos el costo de los bienes vendidos.

#### 4.3.1.4 Ejemplo de aplicación del método de precio de reventa

Se supone que el precio de reventa en la Figura 4.D.2 es \$100. Esto significa que la Empresa Asociada 2 revende la bicicleta a la empresa independiente por \$100. Si determinamos, con base en la evidencia de comparables independientes, que un margen bruto de plena competencia que la Empresa Asociada 2 debería obtener es del 25%, la Empresa Asociada 2 debería cubrir sus gastos de venta, generales y administrativos y obtener una utilidad adecuada con este 25% de margen bruto. El precio de transferencia resultante entre la Empresa Asociada 1 y la Empresa Asociada 2 (es decir, el costo de los bienes vendidos de la empresa asociada 2) es de \$75 (es decir, \$100 (1-0.25)).

Precio de reventa	=	US\$100
<u>Margen sobre el precio de reventa (25%)</u>	=	US\$ 25
Precio de transferencia de plena competencia	=	US\$ 75

4.3.1.5 Hay otros enfoques posibles. Por ejemplo, si la empresa asociada actúa como un agente de ventas que no tiene la propiedad de los bienes, es posible utilizar la comisión ganada por el agente de ventas (representada como un porcentaje del precio de venta no controlado de los bienes en cuestión) como el margen de utilidad bruta comparable. El margen sobre el precio de reventa para un revendedor siempre debe determinarse tomando en cuenta las funciones desempeñadas, los activos utilizados o aportados y los riesgos asumidos por el revendedor.

#### 4.3.2 Margen de utilidad bruta de plena competencia

4.3.2.1 El índice financiero analizado con el método del precio de reventa (MPR) es el margen de utilidad bruta. La utilidad bruta se define como las ventas netas menos el costo de los bienes vendidos. Es más fácil determinar cuando el revendedor no agrega sustancialmente valor al producto. Las ventas netas de una compañía de ventas son los ingresos por ventas obtenidos de la venta de productos a clientes no relacionados, mientras que el costo de los bienes vendidos es igual al costo de comprar de los bienes

vendidos más ciertos costos no operativos adicionales. Por lo tanto, si estamos determinando el margen bruto de los productos comprados a una compañía relacionada, el costo de los bienes vendidos incluirá el precio de transferencia pagado a la parte relacionada (a menudo un fabricante).

4.3.2.2 La consistencia contable es extremadamente importante al aplicar el MPR. Los márgenes de utilidad bruta no serán comparables si los principios y/o prácticas contables difieren entre la transacción vinculada y la transacción no vinculada. Por ejemplo, los distribuidores comparables pueden diferir de la compañía de ventas relacionada en informar ciertos costos (por ejemplo, descuentos, costos de transporte, seguros y costos de realizar la función de garantía) como gastos operativos o como costos de bienes vendidos. Las diferencias en los métodos de valoración de inventarios también afectarán los márgenes brutos. Por lo tanto, es importante que el análisis no compare “manzanas con naranjas” sino más bien “manzanas con manzanas”. Es posible que sea necesario aplicar ajustes apropiados a los datos utilizados para calcular el margen bruto para asegurarse de que se comparen márgenes brutos “similares”.

### 4.3.3 Comparación transaccional versus comparación funcional

4.3.3.1 El precio o el margen de plena competencia puede resultar de observar una funcionalidad comparable (distribuidores de tipos de productos mayormente similares) o de hacer una comparación operacional al observar cada transacción que la parte analizada realiza con productos comparables (es decir, ventas de diferentes tipos de bicicletas).

4.3.3.2 Por lo tanto, el (rango de) margen de utilidad bruta de plena competencia que obtendrá la compañía de ventas en la transacción vinculada puede determinarse de las dos formas siguientes:

- Por **comparación transaccional**: por ejemplo, se podría determinar el margen de utilidad bruto que obtiene la Empresa Asociada 2 al revender bicicletas compradas a un fabricante independiente en una transacción no vinculada comparable. Esta transacción no vinculada puede haber sido inicialmente rechazada como comparable interno para los efectos de la aplicación del MPLC porque, por ejemplo, la transacción involucra un tipo diferente de bicicleta. Si la venta de bicicletas recreativas está en juego, pero las transacciones no vinculadas involucran *rickshaws* (bicitaxis) o similares, esto puede involucrar productos ampliamente similares con medidas

contables comparables de costos de bienes vendidos, lo que hace que las comparaciones del margen bruto sean suficientemente confiables.

- Por **comparación funcional**: los márgenes de utilidad bruta obtenidos por compañías independientes en transacciones comparables no vinculadas que realizan funciones utilizan activos y asumen riesgos que son comparables a las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por la Empresa Asociada 2. La comparación funcional, por lo tanto, implica una búsqueda de compañías de distribución comparables más que de transacciones comparables. Esto podría incluir, por ejemplo, distribuidores comparables de carretillas y carros.

4.3.3.3 En la práctica, las comparaciones transaccionales tienen más probabilidades de lograr una coherencia amplia contable y de producto, que las comparaciones funcionales. Sin embargo, a veces no es necesario realizar un análisis de precios de reventa para cada línea de producto individual distribuida por una compañía de ventas bajo este método. En lugar de ello, el método del precio de reventa se utiliza en esas situaciones para determinar el margen bruto que una compañía de ventas debe ganar sobre la gama completa de sus productos (agregados).

#### 4.3.4 Comparabilidad en la aplicación del método del precio de reventa (MPR)

4.3.4.1 Una transacción no vinculada se considera comparable a una transacción vinculada si:

- no hay diferencias entre las transacciones comparadas que afecten significativamente el margen bruto (por ejemplo, términos contractuales, términos de flete, etc.); o
- se pueden realizar ajustes razonablemente precisos para eliminar el efecto de tales diferencias.

4.3.4.2 Como se señaló anteriormente, el método del precio de reventa se aplica más típicamente de forma funcional que transaccional, por lo que la comparabilidad funcional suele ser más importante que la comparabilidad de productos. Las diferencias de producto probablemente serán menos críticas para el método de precio de reventa aplicado sobre una base funcional que para el MPLC, porque es menos probable que las diferencias de producto tengan un efecto importante sobre los márgenes de utilidad que sobre el precio. Uno esperaría un nivel similar de compensación por realizar funciones similares en diferentes actividades.

4.3.4.3 Si bien las diferencias de productos pueden ser más aceptables al aplicar el método del precio de reventa en comparación con el MPLC, los bienes transferidos deben ser similares en general en las transacciones vinculadas y no vinculadas. Las diferencias significativas entre la naturaleza de los productos vendidos en transacciones vinculadas y no vinculadas pueden reflejar diferencias en las funciones desempeñadas, los activos utilizados o los riesgos asumidos. Tales diferencias podrían sugerir diferencias en los márgenes brutos según condiciones de plena competencia.

4.3.4.4 La compensación para una compañía distribuidora debería ser generalmente la misma ya sea que venda lavadoras o secadoras, porque las funciones desempeñadas (incluyendo los riesgos asumidos y los activos utilizados) son similares para las dos actividades. Sin embargo, también debe tomarse en cuenta que los distribuidores que se dedican a la venta de productos marcadamente diferentes no pueden compararse. El precio de una lavadora, por supuesto, diferirá del precio de una secadora, ya que los dos productos no se sustituyen entre sí. Aunque la comparabilidad de los productos es menos importante con el método del precio de reventa, es probable que una mayor similitud de productos proporcione resultados de precios de transferencia más confiables. No siempre es necesario realizar un análisis de precios de reventa para cada línea de productos individual distribuida por la compañía de ventas. Por el contrario, el método del precio de reventa se puede aplicar de manera más amplia, por ejemplo, en función del margen bruto que una compañía de ventas debería ganar en su gama completa de productos similares en general.

4.3.4.5 Como el margen de utilidad bruto remunera a una compañía de ventas por las funciones de comercialización y ventas, el método del precio de reventa depende especialmente de la comparabilidad de las funciones desempeñadas, los riesgos asumidos y los activos utilizados o aportados. Por lo tanto, el método del precio de reventa se enfoca en la comparabilidad funcional. Se espera un nivel similar de compensación por realizar funciones similares (utilizando activos similares y asumiendo riesgos similares) en las diferentes actividades. Si existen diferencias importantes que afecten los márgenes brutos obtenidos en transacciones vinculadas y no vinculadas, se deben realizar ajustes para contabilizar dichas diferencias. En general, los ajustes de comparabilidad deben realizarse sobre los márgenes de utilidad bruta de las transacciones no vinculadas. A este respecto, deberían tomarse en cuenta los gastos operativos relacionados con las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos, ya que estas diferencias se reflejan frecuentemente en diferentes gastos operativos.

4.3.4.6 Se deben considerar las siguientes cuestiones para determinar si las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por una entidad no relacionada son comparables a los de una entidad relacionada para efecto de aplicar el método del precio de reventa:

- A diferencia del MPLC, la confiabilidad del MPR puede verse influida por factores que tienen menos efecto en el precio de un producto que en los costos de desempeñar funciones. Tales diferencias podrían afectar los márgenes brutos incluso si no afectan los precios de los productos en condiciones de plena competencia (por ejemplo, la composición de los costos generales de ventas). Estos factores podrían incluir estructuras de costos (por ejemplo, prácticas contables), experiencia de negocio (por ejemplo, fase de puesta en marcha o negocio desarrollado) o eficiencia de la administración.
- Un margen de precio de reventa requiere especial atención cuando el revendedor aumenta sustancialmente el valor del producto, por ejemplo, ayudando considerablemente en la creación o mantenimiento de intangibles relacionados con el producto (por ejemplo, marcas registradas o nombres comerciales) o cuando los bienes se procesan posteriormente en un producto más complicado por parte del revendedor antes de la reventa.
- El valor del margen sobre el precio de reventa se verá afectado por el nivel de actividades realizadas por el revendedor. Por ejemplo, los servicios de distribución prestados por un revendedor que actúa como agente de ventas serán menos amplios que los prestados por un revendedor que actúa como distribuidor que compra y vende. El distribuidor de compraventa obviamente obtendrá una compensación más alta que el agente de ventas.
- Si el revendedor realiza una actividad comercial significativa en relación con la actividad de reventa en sí, o si emplea activos valiosos y únicos en sus actividades (por ejemplo, activos intangibles de mercadeo valiosos del revendedor), puede obtener un margen de utilidad bruto más alto.
- El análisis de comparabilidad debe intentar tomar en cuenta si el revendedor tiene el derecho exclusivo de revender los bienes, porque los derechos exclusivos pueden afectar el margen sobre el precio de reventa.
- El análisis debe considerar las diferencias en las prácticas contables que se aplican al revendedor y a las compañías

comparables a fin de realizar los ajustes necesarios para mejorar la comparabilidad.

- La confiabilidad del análisis se verá afectada por diferencias en el valor de los productos distribuidos, por ejemplo, por resultado de una marca registrada valiosa.

4.3.4.7 Debe reconocerse que los rendimientos de funciones similares (tomando en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos) pueden no ser los mismos en diferentes mercados. Generalmente, la confiabilidad aumenta cuando el revendedor y las compañías comparables, operan en el mismo mercado.

#### **4.3.5 Fortalezas y debilidades del método de precio de reventa**

4.3.5.1 Las fortalezas del método del precio de reventa incluyen:

- El método se basa en el precio de reventa, un precio de mercado y, por lo tanto, representa un método impulsado por la demanda. En situaciones en las que existe una relación débil entre los costos incurridos y el precio de venta de un producto o servicio (por ejemplo, cuando la demanda es rígida), el precio de reventa puede ser más confiable.
- El método se puede utilizar sin obligar a los distribuidores a “obtener utilidades” de forma inapropiada. El distribuidor obtiene un margen bruto de plena competencia. Sin embargo, en algunas circunstancias, el distribuidor podría legítimamente tener pérdidas operativas que no se deben al precio de transferencia, sino que son el resultado de factores comerciales, por ejemplo, altos gastos de venta causados por estrategias de negocio tales como una estrategia de penetración de mercado. En comparación, la aplicación del Método del Margen Neto Transaccional, que analiza un índice financiero basado en las utilidades operativas, generalmente dará como resultado un rango de mercado de utilidades operativas positivas. Entonces, en general, se esperaría que la parte analizada en el estudio también obtuviera una utilidad operativa positiva dentro del rango. Sin embargo, el método del precio de reventa no necesariamente da como resultado utilidades operativas positivas para la parte analizada.

4.3.5.2 Algunas de las debilidades del método del precio de reventa son:

- Puede ser difícil encontrar datos comparables sobre los márgenes brutos debido a inconsistencias contables.
- El método implica un análisis unilateral, ya que se enfoca en la compañía de ventas relacionada como la parte analizada en el estudio de precios de transferencia. Es posible que el margen de utilidad bruto en condiciones de plena competencia y, por lo tanto, el precio de transferencia, que se basa en un análisis comparativo, pueda llevar a un resultado extremo para el proveedor relacionado con la compañía de ventas (por ejemplo, el proveedor podría experimentar una pérdida, aunque su distribuidor tenga rentabilidad).

### 4.3.6 Cuándo utilizar el método de precio de reventa

4.3.6.1 En una transacción típica dentro del grupo que involucre a un fabricante “de riesgo ilimitado” (es decir, en comparación, por ejemplo, con un fabricante por contrato o de riesgo limitado) que posee patentes valiosas u otros intangibles y compañías de ventas afiliadas que compran y revenden los productos a clientes no relacionados, el método del precio de reventa es un método apropiado si:

- el MPLC no es aplicable;
- las compañías de ventas no poseen ni aportan intangibles valiosos; y
- se pueden hacer comparaciones confiables con transacciones independientes basadas en costos sobre ventas.

4.3.6.2 Es útil considerar de nuevo el ejemplo de la Figura 4.D.2. Se asume aquí que la Empresa Asociada 1 es propietaria de patentes valiosas para la fabricación de las bicicletas y tiene un nombre comercial de gran valor. La Empresa Asociada 2 compra las bicicletas a la Empresa Asociada 1 y las revende a distribuidores no relacionados en su país. En tal caso, se seleccionará el método de precio de reventa para determinar un precio de transferencia en condiciones de plena competencia entre Empresa Asociada 1 y Empresa Asociada 2 si no se puede aplicar el MPLC. En este caso, no se seleccionará el método de costo adicionado (que se analiza más adelante) porque:

- El fabricante de riesgo ilimitado (es decir, Empresa Asociada 1) posee intangibles únicos y valiosos, realiza actividades de I+D y, en general, tiene operaciones que son más complejas que las de la compañía de ventas (es decir, Empresa Asociada 2).

- Los resultados obtenidos al aplicar el método de costo adicionado no serán tan confiables como los resultados obtenidos al aplicar el método de precio de reventa utilizando a la compañía de ventas como parte analizada.
- Será muy difícil, si no imposible, identificar fabricantes comparables a la Empresa Asociada 1 (es decir, que posean intangibles comparables) al aplicar el método de costo adicionado.

4.3.6.3 El método del precio de reventa establecerá el precio de transferencia por referencia a la reventa o los márgenes brutos (utilidad bruta/ventas netas) obtenidos por revendedores externos (asumiendo que no hay comparables internos disponibles) y los comparará con el margen bruto obtenido por Empresa Asociada 2 en las bicicletas compradas de las partes relacionadas.

4.3.6.4 El método del precio de reventa también se puede aplicar en una estructura de agentes/comisionistas que involucre a un principal y agente o comisionista relacionados. En este caso, el método del precio de reventa establecerá una comisión en condiciones de plena competencia que ganarán los agentes/comisionistas.

### 4.3.7 Ejemplos de casos del método del precio de reventa (MPR)

#### 4.3.7.1 Ejemplo 1

Un contribuyente relacionado vende un bien a otro miembro de su grupo que lo revende a un cliente no relacionado. Se asume que no hay cambios sustanciales en el inventario inicial y final para el año bajo revisión. La información sobre un comparable no relacionado es lo suficientemente completa como para concluir que es probable que todas las diferencias importantes entre las transacciones vinculadas y no vinculadas hayan sido identificadas y ajustadas de manera confiable. Si el precio de reventa aplicable del bien involucrado en la venta controlada es \$100 y si el revendedor en la transacción no vinculada comparable obtiene un margen de utilidad bruta del 20 por ciento, entonces un resultado de plena competencia para la venta controlada es un precio de \$80 ( $\$100 - (0.20 \times \$100)$ ).



#### 4.3.7.2 Ejemplo 2

SCO, una corporación del País B es el distribuidor de FP, su sociedad matriz extranjera. No hay cambios sustanciales en el inventario inicial y final para el año bajo revisión. El costo total informado de los bienes vendidos por SCO es de \$800, que consta de \$600 por la propiedad comprada a FP y \$200 por otros costos de bienes vendidos incurridos con partes no relacionadas. El precio de reventa aplicable de SCO y la utilidad bruta declarada son los siguientes:

Precio de reventa aplicable	\$1.000
<u>Costo de los bienes vendidos:</u>	
Costo de compras a FP	\$600
Costos incurridos por partes no relacionadas	\$200
Utilidad bruta reportada	\$200

La autoridad tributaria local determina que el margen de utilidad bruta apropiado es del 25 por ciento, referido al margen de utilidad bruta obtenido por un revendedor independiente en una transacción no vinculada comparable. Por lo tanto, la utilidad bruta apropiada de SCO es \$250 (es decir, el 25 por ciento del precio de reventa aplicable de \$1.000). Como SCO está incurriendo en costos de venta a partes no relacionadas, se debe determinar un precio de plena competencia para la propiedad comprada a FP mediante un proceso de dos pasos. Primero, la utilidad bruta apropiada (\$250) se resta del precio de reventa aplicable (\$1.000). La cantidad resultante (\$750) se reduce luego por los costos de venta incurridos con partes no relacionadas (\$200). Por lo tanto, el precio de plena competencia para las compras de SCO a FP en este caso, debería ser de \$550 (es decir, \$750 menos \$ 200) y no de \$600.

#### 4.3.7.3 Ejemplo 3

TCO, una corporación del País T es el distribuidor exclusivo de productos para su sociedad matriz extranjera. Para determinar si el margen de utilidad bruto del 25 por ciento obtenido por TCO es un resultado de plena competencia, la autoridad tributaria local considera aplicar el método del precio de reventa. Hay varios distribuidores no relacionados que desempeñan funciones similares en circunstancias similares en transacciones no vinculadas. Sin embargo, los distribuidores no relacionados tratan ciertos costos (como descuentos y seguros) como costos de bienes vendidos, mientras que TCO trata dichos costos como

gastos operativos. En tales casos, se deben realizar reclasificaciones contables para asegurar un tratamiento consistente de dichos conceptos relevantes. La imposibilidad de realizar estas reclasificaciones contables disminuirá la confiabilidad de los resultados de la aplicación del método del precio de reventa con base en los resultados de las transacciones independientes.

#### 4.3.7.4 Ejemplo 4

WCO, una corporación del País W, fabrica el Producto Z, un producto sin marca, y lo vende a RCO, su subsidiaria extranjera de propiedad absoluta. RCO actúa como distribuidor del Producto Z en el País R y lo vende a partes no relacionadas en ese país. Los distribuidores no controlados A, B, C, D y E distribuyen productos de la competencia de valor aproximadamente similar en el País R. Ninguno de estos productos tienen marca. Se dispone de datos relativamente completos sobre las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por los distribuidores no relacionados y los términos contractuales bajo los cuales operan en las transacciones no vinculadas. Además, hay datos disponibles para garantizar la consistencia contable entre todos los distribuidores no relacionados y RCO. Dado que los datos disponibles son lo suficientemente completos y precisos para concluir que presumiblemente se hayan identificado todas las diferencias importantes entre las transacciones vinculadas y no vinculadas, y se hayan realizado ajustes confiables para tomar en cuenta dichas diferencias, los resultados de cada uno de los distribuidores no relacionados pueden utilizarse para establecer un rango de márgenes de precios de reventa en condiciones de plena competencia para aplicar a las transacciones que involucran a RCO.

#### 4.3.7.5 Ejemplo 5

Los hechos son los mismos que en el Ejemplo 4, excepto que no se dispone de datos suficientes para determinar si alguno de los distribuidores no relacionados ofrece garantías o para determinar las condiciones de pago de los contratos. Dado que las diferencias en estos términos contractuales podrían afectar significativamente el precio o las utilidades, la incapacidad de determinar si estas diferencias existen entre las transacciones vinculadas y no vinculadas disminuye la fiabilidad de los resultados de los comparables no relacionados. Sin embargo, la confiabilidad de los resultados puede mejorarse mediante la aplicación de un método estadístico al establecer un rango de plena competencia.

#### 4.3.7.6 Ejemplo 6

Los hechos son los mismos que en el Ejemplo 4, excepto que el Producto Z tiene una marca comercial valiosa que pertenece y fue desarrollada por la OMA (Organización Mundial de Aduanas). Las Empresas A, B y C distribuyen productos competidores sin marca, mientras que las Empresas D y E distribuyen productos con otras marcas comerciales. Las Empresas D y E no poseen ningún derecho sobre las marcas comerciales bajo las cuales se venden sus productos. El valor de los productos que venden las Empresas A, B y C no es similar al valor de los productos vendidos por S. El valor de los productos vendidos por las Empresas D y E, sin embargo, es similar al del Producto X.

Aunque la similitud de los productos no es tan importante para una aplicación confiable del método del precio de reventa como para el método del precio libre comparable, las diferencias significativas en el valor de los productos involucrados en las transacciones vinculadas y no vinculadas pueden afectar la confiabilidad de los resultados. Además, debido a que en este caso es difícil determinar el efecto que tendrá la marca sobre el precio o las utilidades, no se pueden realizar ajustes confiables para las diferencias. Debido a que las transacciones que involucran a las Empresas D y E tienen un mayor nivel de comparabilidad que las que involucran a las Empresas A, B y C con la Empresa S, solo las transacciones que involucran a las Empresas D y E deben incluirse para determinar el margen bruto de plena competencia.

### 4.4 Métodos tradicionales basados en las operaciones: método del costo adicionado (MCA)

#### 4.4.1 Introducción al MCA

4.4.1.1 En una transacción vinculada que involucre una venta de propiedad tangible, el método del costo adicionado generalmente se enfoca en la compañía fabricante relacionada como parte analizada en el estudio de precios de transferencia. El método de costo adicionado también se puede utilizar en el caso de los servicios prestados, en cuyo caso el proveedor de servicios generalmente se designa como la parte analizada.

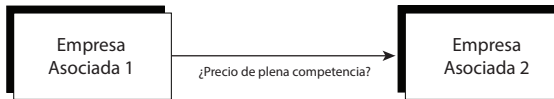
4.4.1.2 El método del costo incrementado comienza con los costos incurridos por el proveedor de los bienes o servicios en una venta controlada a un comprador relacionado. A este costo se le suma un

margen para calcular una utilidad bruta adecuada a la luz de las funciones desempeñadas, los riesgos asumidos, los activos utilizados y las condiciones del mercado.

4.4.1.3 El método del costo incrementado se utiliza con mayor frecuencia para analizar cuestiones de precios de transferencia que involucran bienes o servicios tangibles. Por lo general, se aplica a las actividades de fabricación o ensamble y a los proveedores de servicios relativamente simples. El método evalúa el carácter de plena competencia de un cargo intragrupo por referencia al margen de utilidad bruta sobre los costos devengados por proveedores independientes de bienes o servicios tangibles en transacciones independientes comparables. Es decir, compara el margen de utilidad bruta obtenido por la parte analizada por fabricar el producto o por prestar el servicio con el margen de utilidad bruta obtenido por compañías comparables que participan en transacciones comparables.

Figura 4.D.3

**Método del costo adicionado**



Costo de la Empresa Asociada 1	=	\$500
<u>+ Margen de utilidad bruta (50%)</u>	=	\$250
Precio de plena competencia	=	\$750

Se supone que el costo de los bienes vendidos en la Figura 4.D.3. es \$500. Si también se supone que el margen de utilidad bruta en condiciones de plena competencia que debería obtener la Empresa Asociada 1, basado en los resultados financieros de los comparables identificados, es del 50 por ciento, el precio de transferencia resultante entre la Empresa Asociada 1 y la Empresa Asociada 2 es de \$750 (es decir,  $500 \times (1 + 0.50)$ ).

Al igual que el método de precio de reventa, el método del costo adicionado es un método de margen bruto; es decir, intenta obtener una cantidad de utilidad bruta en condiciones de plena competencia, en este caso mediante un margen de utilidad en condiciones de plena competencia en los costos de los bienes vendidos.

4.4.1.4 La Figura 4.D.3 explica esto con más detalle. La Empresa Asociada 1, un fabricante de artículos eléctricos en el País 1, fabrica bajo contrato para la Empresa Asociada 2. La Empresa Asociada 2 instruye a la Empresa Asociada 1 sobre la cantidad y calidad de las mercancías que se producirán. La Empresa Asociada 1 tendrá garantizadas las ventas a la Empresa Asociada 2 y enfrentará pocos riesgos. Como la Empresa Asociada 1 es menos compleja en términos de funciones, activos y riesgos que la Empresa Asociada 2, el análisis bajo el método del costo adicionado se enfocaría en Empresa Asociada 1 como la parte analizada. Dado que Empresa Asociada 1 es un fabricante simple, el método de costo adicionado debería ser el mejor método de análisis en este caso. El método del costo adicionado analiza si el margen de utilidad bruta obtenido por la Empresa Asociada 1 está en condiciones de plena competencia por referencia a los márgenes de utilidad bruta obtenidos por compañías que fabrican bienes comparables para (o prestan servicios comparables a) partes no relacionadas. Por lo tanto, el método del costo adicionado no prueba directamente si el precio de transferencia está en condiciones de plena competencia mediante la comparación de precios. Como tal, es un método menos directo (transaccional) en comparación con el MPLC.

#### 4.4.2 Mecanismo del MCA

4.4.2.1 Bajo el método del costo adicionado (cuando se aplica a las ventas de propiedad tangible) un precio de plena competencia es igual al costo de producción de la propiedad tangible de la parte relacionada más un margen de utilidad bruta apropiado, definido como la relación entre la utilidad bruta y el costo de los bienes vendidos (excluyendo los gastos operativos) en una transacción no vinculada comparable.

4.4.2.2 La fórmula para el precio de transferencia en transacciones sobre productos entre empresas es la siguiente:  $PT = \text{costo de los bienes vendidos} \times (1 + \text{margen de costo incrementado})$ , donde:

- $PT = \text{precio de transferencia}$  de un producto vendido entre una compañía fabricante y una empresa relacionada;
- $\text{costo de los bienes vendidos} = \text{costo de los bienes vendidos}$  a la compañía fabricante; y
- $\text{margen de costo adicionado} = \text{margen de utilidad bruta}$  definido como la relación entre la utilidad bruta y el costo de los bienes vendidos. La utilidad bruta se define como las ventas netas menos el costo de los bienes vendidos.

### 4.4.3 Margen bruto de plena competencia para el MCA

4.4.3.1 El coeficiente financiero considerado bajo el método de costo adicionado es el margen de utilidad bruta, que se define como la proporción entre la utilidad bruta y el costo de los bienes vendidos del proveedor de bienes o servicios. Como se mencionó anteriormente, la utilidad bruta es igual a las ventas netas menos el costo de los bienes vendidos. Para una compañía de fabricación, el costo de los bienes vendidos es igual al costo de producción de los bienes vendidos. Ello incluye los costos laborales directos, los costos directos de materiales y los gastos de funcionamiento de la fábrica asociados con la producción.

4.4.3.2 Al igual que con el método del precio de reventa, la consistencia contable es extremadamente importante al aplicar el método del costo adicionado. La aplicación de diferentes principios contables a la transacción vinculada y no vinculada puede resultar en un cálculo inconsistente de la utilidad bruta. Pueden ser necesarios ajustes apropiados de los principios contables para garantizar que los márgenes de utilidad bruta se calculen uniformemente para la parte analizada y las compañías comparables. Por ejemplo, los fabricantes comparables pueden diferir del fabricante de la parte relacionada en el aspecto de informar ciertos costos (por ejemplo, costos de I+D) como gastos operativos o como costo de bienes vendidos. Las diferencias en los métodos de valoración de inventarios también afectarán el cálculo del margen de utilidad bruta.

4.4.3.3 Los costos y gastos de una compañía normalmente se dividen en los siguientes tres grupos: (1) costo directo de producción de un producto o servicio (por ejemplo, costo de las materias primas); (2) costos indirectos de producción (por ejemplo, costos de un departamento de reparaciones que presta servicios a los equipos utilizados para fabricar diferentes productos); y (3) gastos operativos (por ejemplo, gastos de venta, generales y administrativos). El margen de utilidad bruta utilizado en el método de costo adicionado es un margen de utilidad que se calcula restando solo los costos directos e indirectos de producción del precio de venta. Por el contrario, un análisis de margen neto también consideraría los gastos operativos. Debido a las diferencias en las reglas contables entre países, los límites entre los tres grupos de costos y gastos no son los mismos en todos y cada uno de los casos. Es posible que sea necesario realizar los debidos ajustes. En una situación en la que es necesario considerar ciertos gastos operativos para lograr consistencia y comparabilidad, un método de margen neto puede ser más confiable que el método de costo adicionado, como se analiza a continuación.

#### 4.4.3.4 Ejemplo: problema de consistencia contable

Se asume que Empresa Asociada 1, un fabricante de bicicletas que fabrica bicicletas bajo contrato para Empresa Asociada 2, obtiene un margen de utilidad bruta del 15 por ciento sobre el costo de los bienes vendidos y clasifica ciertos gastos (como los gastos de garantía) como gastos operativos que no forman parte del costo de los bienes vendidos. Se identifican cuatro fabricantes independientes comparables que obtienen márgenes de utilidad bruta de entre el 10 y el 15 por ciento. Sin embargo, estas compañías comparables contabilizan esos gastos particulares (de garantía) como parte del costo de los bienes vendidos. Por lo tanto, los márgenes de utilidad bruta no ajustados de estos comparables, no se calculan sobre la base de los mismos costos que el margen de utilidad bruta de la Empresa Asociada 1. Un método de margen neto puede ser más confiable salvo que se puedan realizar ajustes fiables en el cálculo de los márgenes de utilidad bruta de las transacciones independientes o, alternativamente, de la Empresa Asociada 1, para fines de consistencia.

#### 4.4.4 Comparación transaccional versus comparación funcional

4.4.4.1 El precio o el margen de plena competencia pueden resultar de observar una funcionalidad comparable (fabricantes de tipos de productos muy similares) o de hacer una comparación transaccional al observar cada transacción que la parte analizada realiza con productos comparables (por ejemplo, fabricación de diferentes tipos de bicicleta).

4.4.4.2 El (rango) margen de utilidad bruta de plena competencia se puede establecer de las dos formas siguientes:

- Comparación transaccional: el margen de utilidad bruta obtenido por el fabricante de la parte relacionada cuando vende bienes a una empresa independiente en una transacción no vinculada comparable, que previamente ha sido rechazada como un comparable interno para efectos de aplicar el MPLC porque, por ejemplo, involucra diferentes modelos de bicicleta. Si, por ejemplo, la transacción vinculada involucra la fabricación de bicicletas recreativas, pero las transacciones no vinculadas involucran carritos de bicicleta, etc., éstas pueden involucrar productos ampliamente similares, con medidas contables comparables de costo de los bienes vendidos que hacen que las comparaciones del margen bruto sean suficientemente confiables.

- Comparación funcional: los márgenes de utilidad bruta obtenidos por empresas independientes que desempeñan funciones y que incurren en riesgos comparables a las funciones desempeñadas y los riesgos incurridos por el fabricante de la parte relacionada. La comparación funcional implica la búsqueda de compañías de fabricación comparables.

4.4.4.3 En la práctica, las comparaciones transaccionales tienen más posibilidades que las comparaciones funcionales de lograr la consistencia amplia contable y de producto, requerida para el método de costo adicionado. En una comparación transaccional, hay mucha más información disponible sobre las transacciones vinculadas y no vinculadas (por ejemplo, términos contractuales). En una comparación funcional que se basa en información proporcionada por bases de datos disponibles públicamente y en los reportes anuales de compañías comparables y la parte analizada, se dispone de mucha menos información específica con respecto a las funciones desempeñadas y los riesgos incurridos por las compañías. En consecuencia, sería más probable en estas circunstancias, el uso de un método de margen neto; véase la sección 4.5.2.

4.4.4.4 Basándose en análisis comparativos y financieros, se determinará un rango de plena competencia para los márgenes de utilidad bruta obtenidos por fabricantes independientes comparables. Si el margen de utilidad bruta obtenido por el fabricante de la parte relacionada cae dentro de este rango, entonces su precio de transferencia se considerará en condiciones de plena competencia.

#### **4.4.5 Comparabilidad**

4.4.5.1 Una transacción no vinculada se considera comparable a una transacción vinculada al aplicar el método del costo adicionado si:

- no existen diferencias entre las transacciones que se comparan, que afecten en forma importante el margen de utilidad bruta; o
- se pueden realizar ajustes razonablemente precisos para ajustar el efecto de tales diferencias.

4.4.5.2 Al igual que con el método del precio de reventa, y por las mismas razones, la similitud cercana de productos en las transacciones vinculadas y no vinculadas es menos importante bajo el método de costo incrementado que bajo el MPLC, mientras que la comparabilidad funcional (incluyendo la comparabilidad de los riesgos asumidos y los activos utilizados) es más importante. Sin embargo, debido a que las diferencias significativas en los



productos necesariamente pueden resultar en diferencias importantes en las funciones, activos y riesgos, las transacciones vinculadas y no vinculadas idealmente deberían involucrar la prestación de servicios similares o la fabricación de productos dentro de la misma familia de productos.

4.4.5.3 Dado que el margen de utilidad bruta remunera a una compañía de fabricación o de servicios por realizar una función de fabricación o de servicio, el método del costo incrementado requiere necesariamente una comparabilidad funcional. Si existen diferencias importantes en las funciones desempeñadas, los activos utilizados o aportados y los riesgos asumidos que afecten los márgenes de utilidad bruta logrados en las transacciones vinculadas y no vinculadas, se deben hacer ajustes para tomar en cuenta dichas diferencias. En general, los ajustes de comparabilidad deben practicarse en los márgenes de ganancia bruta de las transacciones no vinculadas. A veces, los gastos operativos en relación con las funciones desempeñadas deberán tomarse en cuenta porque las diferencias en las funciones desempeñadas pueden reflejarse en los gastos operativos, ya que los proveedores de servicios podrían perfectamente no tener costo de los bienes vendidos.

#### **4.4.6 Determinación de costos**

4.4.6.1 La aplicación del método de costo incrementado conlleva una serie de dificultades potenciales asociadas con la determinación de los costos (además de las asociadas con tratamientos contables inconsistentes):

- El vínculo entre los costos incurridos y el precio de mercado puede ser muy débil, por lo que los márgenes de utilidad bruta pueden variar mucho cada año.
- Es importante aplicar un margen de utilidad comparable a una base de costos comparable.
- Deben identificarse las diferencias entre la parte analizada y los posibles comparables. En este sentido, es fundamental considerar las diferencias en el nivel y tipos de gastos en relación con las funciones desempeñadas, los activos utilizados o aportados y los riesgos asumidos entre las transacciones vinculadas y no vinculadas. Si las diferencias simplemente representan las diferentes eficiencias de las partes que se comparan, no se debe realizar ningún ajuste al margen de utilidad bruta. Sin embargo, si la parte probada está realizando funciones adicionales, entonces puede ser necesario determinar un retorno adicional apropiado a dicha función y permitir un rendimiento por

separado para estas funciones adicionales. De manera similar, si los comparables realizan funciones no realizadas por la parte analizada, entonces el rendimiento de tales funciones debe restarse del margen de utilidad bruta aplicado a las transacciones vinculadas de la parte analizada.

- Se debe considerar cuidadosamente cuáles costos deben excluirse de la base de costos. Un ejemplo de costos que deben excluirse son los costos particulares que se transfieren (es decir, costos que explícitamente no están sujetos a un margen) tanto en la parte analizada como en transacciones comparables.
- Al igual que con el método del precio de reventa, la consistencia contable es extremadamente importante. Los márgenes de utilidad bruta deben calcularse de manera uniforme para la empresa asociada y las empresas independientes.
- En principio, los costos históricos deben atribuirse a unidades de producción individuales. Si los costos difieren durante un período, se pueden utilizar los costos promedio durante el período.
- Se puede usar el costo presupuestado o el costo real al aplicar el método del costo incrementado. Por un lado, el uso de los costos reales reflejará mejor los riesgos que enfrenta un fabricante por contrato.<sup>32</sup> Por otro lado, los terceros suelen utilizar los costos presupuestados para determinar los precios de los productos que se venden en el mercado. Es decir, no cobrarán al cliente una cantidad adicional al final del año si los costos reales son superiores a los presupuestados.
- Dado que los costos considerados al utilizar el método del costo adicionado son solo los del fabricante de los bienes o del proveedor de los servicios, puede surgir un problema respecto a la asignación de algunos costos entre el fabricante o el proveedor de servicios y el comprador de bienes o servicios.

#### 4.4.7 Fortalezas y debilidades del MCA

4.4.7.1 El punto fuerte del método de costo adicionado es que se basa en los costos internos, cuya información suele estar fácilmente disponible para la EMN.

---

<sup>32</sup> Tenga en cuenta que si el contrato se basa en costos reales, los términos contractuales pueden incluir incentivos o sanciones dependiendo del desempeño del fabricante del contrato.

4.4.7.2 Las debilidades del método incluyen las siguientes:

- Puede haber un vínculo débil entre el nivel de costos y el precio de mercado.
- Los datos sobre los márgenes de utilidad bruta pueden no ser comparables debido a inconsistencias contables y otros factores.
- Se requiere consistencia contable entre las transacciones vinculadas y no vinculadas.
- El análisis es unilateral, es decir, se centra únicamente en el fabricante o proveedor de servicios de la parte relacionada.
- Dado que el método se basa en los costos reales, es posible que el fabricante relacionado no tenga incentivos para controlar los costos.

#### **4.4.8 Cuándo usar el MCA**

4.4.8.1 El método del costo adicionado se aplica típicamente en casos que involucran la venta intragrupo de propiedad tangible donde el fabricante de la parte relacionada realiza funciones de fabricación limitadas o bien, en el caso de prestación de servicios intragrupo. El método generalmente asume que el fabricante o proveedor de servicios tiene riesgos bajos, porque el nivel de los costos reflejará de mejor forma el valor agregado y, por lo tanto, el precio de mercado.

4.4.8.2 El método del costo adicionado también se utiliza generalmente en transacciones que involucran a un fabricante por contrato, un fabricante por encargo o un ensamblador de bajo riesgo que no posee bienes intangibles y asume un riesgo mínimo. El cliente relacionado involucrado en la transacción vinculada generalmente será mucho más complejo que el fabricante (o proveedor de servicios) en términos de funciones desempeñadas (por ejemplo, funciones de comercialización y ventas, coordinación de producción y ventas, dar instrucciones al fabricante contratado sobre la cantidad y calidad de producción, y compra de materias primas en algunos casos), riesgos asumidos (por ejemplo, riesgo de mercado, riesgo de crédito y riesgo de inventario) y activos poseídos o aportados (por ejemplo, productos u otros intangibles). Por tanto, el fabricante contratado es el menos complejo y, como tal, debería ser la parte analizada en el estudio de precios de transferencia.

4.4.8.3 El método del costo adicionado por lo general no es un método adecuado en transacciones que involucren a un fabricante de riesgo ilimitado, que posee o desarrolla intangibles de productos únicos y

valiosos, ya que será muy difícil localizar fabricantes independientes con los intangibles de productos comparables. Es decir, será difícil establecer el margen de utilidad necesario para remunerar al fabricante de riesgo ilimitado por sus intangibles únicos y valiosos. En una estructura de transacción típica que involucre a un fabricante de riesgo ilimitado y compañías de ventas relacionadas (por ejemplo, comisionistas), las compañías de ventas normalmente serán las entidades menos complejas involucradas en las transacciones vinculadas y no vinculadas y, por lo tanto, serán la parte analizada en el estudio. El método del precio de reventa generalmente se aplica más fácilmente en tales casos.

#### 4.4.9 Ejemplos de casos del MCA

##### 4.4.9.1 Ejemplo 1

LCO, un fabricante nacional de componentes informáticos vende sus productos a FS, su distribuidor extranjero. UT1, UT2 y UT3 son fabricantes nacionales de componentes informáticos que venden a compradores extranjeros no relacionados.

Se dispone de datos relativamente completos sobre las funciones desempeñadas, los activos utilizados o aportados y los riesgos asumidos por UT1, UT2 y UT3, y los términos contractuales en las transacciones no vinculadas. Además, hay información disponible para garantizar la consistencia contable entre todos los fabricantes no vinculados y LCO. Los datos disponibles son lo suficientemente completos como para concluir que presumiblemente se hayan identificado todas las diferencias materiales entre las transacciones vinculadas y no vinculadas, y se hayan realizado ajustes confiables para tomar en cuenta las diferencias. De este modo, se puede establecer un rango aceptable de márgenes de costo adicionado de plena competencia.

##### 4.4.9.2 Ejemplo 2

Los hechos son los mismos que en el Ejemplo 1, excepto que LCO contabiliza los costos de supervisión, generales y administrativos como gastos operativos, que no se asignan a sus ventas a FS. Los márgenes de utilidad bruta de UT1, UT2 y UT3, sin embargo, reflejan gastos de supervisión, generales y administrativos porque se contabilizan como costos de bienes vendidos. En consecuencia, los márgenes de utilidad bruta de UT1, UT2 y UT3 deben ajustarse para lograr consistencia contable. Si los datos no son suficientes para determinar si existen tales diferencias contables entre las transacciones vinculadas y no vinculadas, la confiabilidad de los resultados disminuirá.

#### 4.4.9.3 Ejemplo 3

Los hechos son los mismos que en el Ejemplo 1 anterior, excepto que, en virtud de su contrato con FS, LCO utiliza materiales consignados por FS. UT1, UT2 y UT3, por otro lado, compran sus propios materiales, y sus márgenes de utilidad bruta se determinan al incluir los costos de los materiales. El hecho de que LCO no corra un riesgo de inventario al comprar sus propios materiales, mientras que los productores no relacionados tienen inventarios, es una diferencia significativa que puede requerir un ajuste si la diferencia tiene un efecto importante en los márgenes de utilidad bruta de los productores no relacionados. La imposibilidad de determinar razonablemente el efecto de la diferencia en los márgenes de utilidad bruta afectará la confiabilidad de la comparación entre la parte analizada y UT1, UT2 y UT3.

#### 4.4.9.4 Ejemplo 4

FS, una corporación extranjera, produce ropa para PCO, su sociedad matriz. FS compra sus materiales a proveedores no relacionados y produce la ropa de acuerdo con los diseños proporcionados por PCO. La autoridad tributaria local identifica diez productores de ropa extranjeros no relacionados que operan en el mismo mercado geográfico y son similares en muchos aspectos a FS.

Se dispone de datos relativamente completos sobre las funciones desempeñadas, los activos utilizados o aportados y los riesgos asumidos por los productores no relacionados. Además, los datos son lo suficientemente detallados para permitir ajustes por diferencias en las prácticas contables. Sin embargo, no se dispone de datos suficientes para determinar si es probable que se hayan identificado todas las diferencias relevantes en los términos contractuales. Por ejemplo, no es posible determinar qué partes en las transacciones no vinculadas asumen los riesgos cambiarios. Como las diferencias en estos términos contractuales podrían afectar significativamente el precio o las utilidades, la incapacidad de determinar si existen diferencias entre las transacciones vinculadas y no vinculadas disminuirá la confiabilidad de estos resultados. Por lo tanto, se debe mejorar la confiabilidad de los resultados de las transacciones no vinculadas para que esos comparables sean útiles, investigando, por ejemplo, si incurren en riesgo cambiario (mediante la revisión de informes anuales y similares).

## 4.5 Método del margen neto transaccional (MMNT)

### 4.5.1 Introducción

4.5.1.1 Los métodos de utilidad transaccional analizan las utilidades que surgen de transacciones vinculadas particulares para determinar si el precio de transferencia está en condiciones de plena competencia. Los métodos de utilidad transaccional se pueden dividir en dos categorías: el método del margen neto transaccional (MMNT) y el método de división de la utilidad (MDU). Esta sección se ocupa del MMNT mientras que la siguiente sección se refiere al MDU.

4.5.1.2 Estos métodos difieren de los métodos tradicionales en que el análisis no se basa necesariamente en transacciones independientes comparables particulares que involucran productos idénticos o quizás incluso ampliamente comparables. A menudo, y dependiendo de los hechos y circunstancias, el análisis se basa en el rendimiento neto (generalmente, las ganancias antes de intereses, impuestos y partidas extraordinarias, es decir, el EBIT –*earnings before interest and taxes*, por sus siglas en inglés) obtenido por varias compañías dedicadas a una línea de negocio en particular (es decir, una serie de transacciones que es apropiado agregar). Entre otras situaciones, uno de los métodos de utilidad transaccional, el método de reparto de la utilidad, que es un método de dos caras, puede aplicarse cuando ambas empresas asociadas realizan contribuciones únicas y valiosas (por ejemplo, en forma de intangibles). Más adelante en la sección 4.6.3 se presenta una guía detallada sobre los casos en los que puede ser apropiado utilizar el método de reparto de la utilidad.

4.5.1.3 Es poco común que las empresas utilicen métodos de utilidad transaccional para realmente determinar sus precios. Sin embargo, la utilidad resultante de una transacción vinculada podría ser una buena señal para establecer si la transacción se vio afectada por condiciones distintas a las que en cualquier caso se hubieran dado entre empresas independientes en circunstancias comparables. Cuando las complejidades hacen que la aplicación de los métodos tradicionales basados en las transacciones abordados en el Capítulo anterior no sea confiable, los métodos de utilidad transaccional pueden resultar una buena solución.

4.5.1.4 Los métodos de utilidad transaccional y particularmente el método del margen neto transaccional, también son comúnmente utilizados por los contribuyentes por razones prácticas. El MMNT a menudo proporciona una verificación útil sobre la precisión y razonabilidad de los métodos transaccionales tradicionales o se utiliza para complementar estos métodos.

En algunas situaciones, también puede ser más fácil encontrar comparables que se puedan usar para aplicar el MMNT que encontrar comparables transaccionales que se puedan usar para aplicar los métodos MPLC, precio de reventa o costo adicionado.

#### **4.5.2 Método del margen neto transaccional**

4.5.2.1 El MMNT examina el margen de utilidad neta en relación con una base apropiada (por ejemplo, costos, ventas, activos) que un contribuyente obtiene de una transacción vinculada (o de transacciones apropiadas para ser agregadas). Los indicadores de margen de utilidad se analizan a continuación. El MMNT analiza las utilidades de una de las partes relacionadas involucradas en una transacción, al igual que el método del costo adicionado y el método de precio de reventa. La parte examinada se denomina parte analizada.

4.5.2.2 El MMNT compara el margen de utilidad neta<sup>33</sup> (en relación con una base apropiada) que la parte analizada obtiene en las transacciones vinculadas con los mismos márgenes de utilidad neta obtenidos por esa parte en transacciones independientes comparables o, alternativamente, por compañías comparables independientes. Dado que utiliza márgenes netos para determinar precios en condiciones de plena competencia, el MMNT es un método menos directo que el método de costo adicionado y que el método de precio de reventa, que comparan los márgenes brutos. También es un método aún más indirecto que el MPLC que compara precios directamente. Muchos factores pueden afectar los márgenes de utilidad neta, pero es posible que no tengan nada que ver con los precios de transferencia.

4.5.2.3 El MMNT se utiliza para analizar cuestiones de precios de transferencia que involucran bienes tangibles, bienes intangibles o servicios. Puede aplicarse cuando una de las empresas asociadas emplea activos intangibles, cuyo rendimiento apropiado no puede ser directamente determinado. En tal caso, la compensación en condiciones de plena competencia de la o de las empresas asociadas que no emplean el activo intangible, se determina especificando el margen obtenido por empresas que desempeñan una función similar con partes no relacionadas. El rendimiento restante queda por lo tanto para la empresa asociada que controla el activo intangible. El rendimiento del activo intangible es, en los hechos, una “categoría residual”, que es el rendimiento que queda

---

<sup>33</sup> Por ejemplo, el retorno sobre los costos totales, el rendimiento de los activos y la relación entre las utilidades operativas y las ventas netas.

después de que otras funciones se hayan compensado adecuadamente en condiciones de plena competencia. Esto implica que el MMNT se aplica a la menos compleja de las partes relacionadas involucradas en la transacción vinculada. Este enfoque tiene la utilidad adicional de que, en general, se encuentran disponibles más datos comparables y se requieren menos ajustes para tomar en cuenta las diferencias en las funciones y los riesgos entre las transacciones vinculadas y no vinculadas. Además, la parte sometida a evaluación normalmente no posee una propiedad intangible valiosa. Cuando se aplica el MMNT a casos que involucran intangibles, debe tomarse en cuenta la guía del Capítulo 6 de este Manual; véase la sección 6.1.4.

### 4.5.3 Definición y elección de la parte analizada

4.5.3.1 El MMNT es más tolerante y flexible para adaptarse a ciertas diferencias menores en la funcionalidad (donde dichas funciones se reflejan en los gastos operativos) y en la práctica contable que el MPR o el MCA. En la Tabla 4.T.1 y los párrafos siguientes, se ilustra esta distinción.<sup>34</sup>

Tabla 4.T.1

#### Método del margen neto transaccional (MMNT)

Precio de venta	=	<b>\$10 000</b>	
<u>Costo de bienes vendidos</u>	=	\$ ?	
Utilidad bruta	=	\$ ?	
<u>Gastos operativos</u>	=	<b>\$ 2 000</b>	
Utilidad neta (5% del precio)	=	\$ 500	<i>Determinado en ref a Comparables</i>

La Empresa Asociada 1, un fabricante de bicicletas en el País 1, vende bicicletas a la Empresa Asociada 2, que las revende a una empresa independiente, un vendedor de bicicletas no relacionado en el País 2. Suponga que la Empresa Asociada 1 es la parte más compleja y controla una variedad de tecnología e intangibles operativos. La Empresa Asociada 2, por otro lado, es un distribuidor o revendedor con actividades rutinarias que no realiza contribuciones únicas ni valiosas. El MPLC compararía el precio cobrado en la transacción vinculada entre Empresa Asociada 1 y Empresa Asociada 2 con el precio cobrado en transacciones independientes

<sup>34</sup> Todas las cifras y ejemplos numéricos son solo para fines prácticos. No reflejan casos reales ni cifras o márgenes reales en condiciones de plena competencia.



comparables. Si no se puede aplicar el MPLC, se pueden considerar el MCA y el MPR.

4.5.3.2 Es probable que el método del costo adicionado sea relativamente poco confiable en este caso porque trataría a la entidad más compleja, la Empresa Asociada 1, como la parte analizada. Dado que la Empresa Asociada 2 realiza actividades relativamente simples, se podría considerar el método del precio de reventa. Bajo el método del precio de reventa, la compañía de ventas, la menos compleja de las dos entidades involucradas en la transacción vinculada, será la parte analizada. El análisis implicaría una búsqueda de distribuidores que vendan productos mayormente similares, que realicen funciones, utilicen o aporten activos y asuman riesgos comparables a los de la Empresa Asociada 2, y para los cuales se puedan obtener datos apropiados relacionados con la utilidad bruta.

4.5.3.3 A veces puede ser más confiable elegir el MMNT y comparar las utilidades netas. Si, por ejemplo, hay información diferente del costo de los bienes vendidos y los gastos operativos para la parte analizada y los distribuidores comparables, de modo que los márgenes de utilidad bruta informados no sean comparables y no se puedan hacer ajustes confiables, el método del precio de reventa puede ser relativamente poco fiable. Sin embargo, este tipo de inconsistencia contable no afectará la confiabilidad del MMNT, ya que este método examina los márgenes de utilidad neta en lugar de los márgenes de utilidad bruta. Además, como se analiza más adelante, el hecho de que el MMNT requiera menos comparabilidad de productos que los métodos tradicionales transaccionales (y como tal tenga una mayor tolerancia a las diferencias de productos y diferencias en el cómputo de costos en comparación con los métodos tradicionales transaccionales) puede ser un beneficio práctico significativo de utilizar el MMNT.

4.5.3.4 La aplicación del MMNT implicaría un análisis de la parte menos compleja, en este caso el distribuidor. Dicho análisis conllevaría una búsqueda de distribuidores comparables tomando en cuenta el estándar de comparabilidad de este método. Una aplicación del MMNT centrada en un fabricante de partes relacionadas como parte analizada, podría ser apropiada en una situación en la que Empresa Asociada 1 es, en cambio, un fabricante por contrato y no tiene intangibles únicos y valiosos. En tal caso, el fabricante por contrato puede ser la entidad menos compleja, ya que las EMN suelen separar la titularidad de los intangibles tecnológicos valiosos de la función de fabricación. Normalmente, se consideraría el método del costo adicionado si no se puede aplicar el MPLC. Sin embargo, debido a la inconsistencia contable mencionada anteriormente, puede

ser apropiado aplicar el MMNT usando un índice financiero basado en el margen de utilidad neta que sea apropiado para un fabricante (por ejemplo, rendimiento de los costos totales).

#### 4.5.4 Mecanismo del MMNT

4.5.4.1 La siguiente pregunta es cómo determinar el precio de transferencia con base en la aplicación del MMNT. El mecanismo del MMNT es similar a los mecanismos del método del precio de reventa y el método del costo incrementado, como se puede ver en los siguientes ejemplos.

4.5.4.2 Distribuidor relacionado: al aplicar el método del precio de reventa para establecer un precio de transferencia en condiciones de plena competencia, se conoce el precio de mercado de los productos revendidos por el distribuidor de la parte relacionada a clientes no relacionados (es decir, el precio de venta), mientras que el margen bruto de plena competencia se determina sobre la base de los resultados de transacciones independientes comparables, es decir, un análisis de evaluación comparativa. El precio de transferencia o el costo de los bienes vendidos del distribuidor relacionado es la variable desconocida. Suponiendo un precio de reventa de \$10.000 y un margen de utilidad bruta del 25 por ciento, el precio de transferencia asciende a \$7.500:

Tabla 4.T.2

##### Mecanismo del método del precio de reventa

	Inicial	Análisis comparativo	
Precio de reventa	\$10 000	\$10 000	
Costo de bienes vendidos	?	7 500	
Utilidad bruta	?	2 500	(25% del precio de reventa)

4.5.4.3 La determinación de un precio de transferencia en condiciones de plena competencia basada en el MMNT es similar. La principal diferencia con un análisis de margen bruto es que los gastos operativos se consideran al calcular el precio de transferencia. Al aplicar el MMNT al distribuidor de la parte analizada, se conocen el precio de reventa y los gastos operativos del distribuidor relacionado, mientras que el margen de utilidad neta de plena competencia (es decir, la relación entre utilidad neta y ventas)<sup>35</sup> se

<sup>35</sup> La utilidad neta es igual a la utilidad operativa antes de intereses e impuestos.

encuentra sobre la base de un análisis comparativo. El costo de los bienes vendidos y la utilidad bruta son las variables desconocidas. Suponiendo un precio de reventa de \$10.000, gastos operativos de \$2.000 y un margen de utilidad neta en condiciones de plena competencia del 5 por ciento, utilizando el MMNT, el precio de transferencia de \$7.500 se determina trabajando retrospectivamente utilizando la información disponible. Es decir, se requiere un precio de transferencia de \$7.500 para garantizar que el distribuidor obtenga un margen de utilidad neta del 5 por ciento.

Tabla 4.T.3

**Mecanismo del MMNT**

	Inicial	Análisis comparativo	
Precio de reventa	\$10 000	\$10 000	
Costo de bienes vendidos	?	7 500	
Utilidad bruta	?	2 500	
Gastos operativos	2 000	2 000	
Utilidad operativa	?	500	(5% del precio de reventa)

4.5.4.4 Fabricante relacionado: al aplicar el método del costo adicionado para establecer un precio de transferencia en condiciones de plena competencia, se conoce el costo de los bienes vendidos por el fabricante de la parte relacionada. El margen bruto de plena competencia se basa en un análisis comparativo. El precio de transferencia o los ingresos por ventas del fabricante relacionado es la variable desconocida. Suponiendo un costo de los bienes vendidos de \$5.000 y un margen de utilidad bruta del 50 por ciento, el precio de transferencia asciende a \$7.500.

Tabla 4.T.4

**Mecanismo del MCA**

	Inicial	Análisis comparativo	
Precio de reventa	?	\$7 500	
Costo de bienes vendidos	\$5 000	5 000	
Utilidad bruta	?	2 500	(50% del costo de bienes vendidos)

4.5.4.5 Al aplicar el MMNT al fabricante de la parte analizada en lugar del método de costo adicionado, se conocen el costo de los bienes vendidos y los gastos operativos del fabricante relacionado. Un análisis comparativo determinará la utilidad neta en condiciones de plena competencia del fabricante relacionado utilizando un indicador de nivel de utilidad, como la relación entre la utilidad neta y el costo total. El precio de venta y la utilidad bruta son las variables desconocidas. Suponiendo un costo de bienes vendidos de \$5.000, gastos operativos de \$1.000 y una relación entre la utilidad neta y el costo total del 25 por ciento, el precio de transferencia asciende a \$7.500. La Tabla 4.T.4. muestra que trabajar retrospectivamente utilizando la información disponible, conduce a la determinación de que el precio de venta (es decir, el precio de transferencia en este caso) es de \$7.500.

Tabla 4.T.5

**Mecanismo del MMNT**

	Inicial	Análisis compatativo	
Precio de reventa	?	\$7 500	
Costo de bienes vendidos	\$5 000	5 000	
Utilidad bruta	?	2 500	
Gastos operativos	1 000	1 000	
Utilidad operativa	?	1 500	(25% del costo total)

**4.5.5 Ejemplos <sup>36</sup>**

**4.5.5.1 Ejemplo 1: Transferencia de propiedad tangible que no resulta en un ajuste**

FP es una corporación del País A que cotiza en bolsa con una subsidiaria del País B llamada BCO que está siendo auditada en su ejercicio fiscal de 2009. FP fabrica un producto de consumo para distribución mundial. BCO importa el producto ensamblado y lo distribuye dentro del País B a nivel mayorista bajo el nombre FP.

<sup>36</sup> Los ejemplos a continuación se derivan de las Regulaciones de Precios de Transferencia entre Empresas del Servicio de Impuestos Internos de los Estados Unidos, disponibles en [https://www.irs.gov/pub/irs-apa/482\\_regs.pdf](https://www.irs.gov/pub/irs-apa/482_regs.pdf).

FP no permite que los contribuyentes no relacionados distribuyan el producto. Otras empresas fabrican productos similares, pero ninguno de ellos se vende a contribuyentes no relacionados ni a distribuidores no relacionados.

	2007	2008	2009	Promedio
Ventas	\$500 000	\$560 000	\$500 000	\$520 000
CBV	393 000	412 400	400 000	401 800
Gastos operativos	80 000	110 000	104 600	98 200
Utilidad operativa	27 000	37 600	(4 600)	20 000

Con base en todos los hechos y circunstancias, la autoridad tributaria del País B determina que el MMNT proporcionará la medida más confiable de un resultado de plena competencia. BCO es seleccionada como la parte analizada porque participa en actividades que son menos complejas que las realizadas por FP.

Hay datos de varios operadores independientes de negocios de distribución al mayoreo. Estos comparables potenciales se reducen aún más a compañías seleccionadas en el mismo segmento de la industria que realizan funciones similares y asumen riesgos similares a los de BCO. Un análisis de la información disponible sobre estos contribuyentes muestra que la relación entre la utilidad operativa y las ventas es el indicador de nivel de utilidad más apropiado, y esta relación es relativamente estable cuando se incluyen al menos tres años en el promedio. Para los ejercicios fiscales 2007 a 2009, BCO presenta los resultados anteriores.

Distribuidor independiente	OP/S (%)	COP (\$)
A	1.7	8 840
B	3.1	16 120
C	3.8	19 760
D	4.5	23 400
E	4.7	24 440
F	4.8	24 960
G	4.9	25 480
H	6.7	34 840
I	9.9	51 480
J	10.5	54 600

Una vez que se han realizado los ajustes necesarios para justificar las diferencias significativas identificadas entre BCO y los distribuidores no relacionados, se calcula el índice promedio entre la utilidad operativa y las ventas para cada uno de los distribuidores no relacionados. La aplicación de cada índice a BCO conduciría a la utilidad operativa comparable (UOC) para BCO que se muestra en la tabla inmediatamente anterior.

Los datos no son lo suficientemente completos para concluir que sea probable que se hayan identificado todas las diferencias significativas entre BCO y los distribuidores no relacionados. La autoridad tributaria del País B mide el rango de plena competencia por el rango intercuartil de resultados, que consiste en resultados que van desde \$19.760 hasta \$34.840. Aunque los ingresos operativos de BCO para 2009 muestran una pérdida de \$4.600, la autoridad tributaria determina que no se debe realizar ninguna asignación, porque la utilidad operativa promedio reportada por BCO de \$20.000 ( $[\$27.000 + \$37.600 + \$(4.600)] / 3$ ), está dentro del rango intercuartil, que se extiende desde la observación de UOC desde 19.760 hasta 34.840.

#### 4.5.5.2 Ejemplo 2: Transferencia de propiedad tangible que resulta en un ajuste

Los hechos son los mismos que en el Ejemplo 1, pero BCO reportó los siguientes ingresos y gastos:

	2007	2008	2009	Average
Ventas	\$500 000	\$560 000	\$500 000	\$520 000
CBV	370 000	460 000	400 000	410 000
Gastos operativos	110 000	110 000	110 000	110 000
Utilidades operativas	20 000	(10 000)	(10 000)	0

Distribuidor independiente	OP/S (%)	COP (\$)
C	0.5	2 500
D	1.5	7 500
E	2.0	10 000
A	2.6	13 000
F	2.8	14 000
B	2.9	14 500
J	3.0	15 000
I	4.4	22 000
H	6.9	34 500
G	7.4	37 000

El rango intercuartil de las utilidades operativas comparables sigue siendo el mismo que se obtuvo en el Ejemplo 1: \$19.760 a \$34.840. La utilidad operativa promedio de BCO para los años 2007 a 2009 (\$0) está fuera de este rango. Por lo tanto, la autoridad tributaria determina que sería apropiado hacer un ajuste. Para determinar el monto del ajuste, si lo hubiera, el director de distrito compara la utilidad operativa reportada de BCO para 2009 con las utilidades operativas comparables derivadas de los resultados de los distribuidores no relacionados para 2009. La relación entre la utilidad operativa y las ventas en 2009 se calcula para cada uno de los comparables independientes y se aplicaron a las ventas de BCO en 2009 para obtener los resultados que se muestran a continuación. Con base en estos resultados, la mediana de las utilidades operativas comparables para 2009 es de \$14.250 (nótese que aquí la mediana es el promedio de las observaciones del comparable F \$14.000 y el comparable B \$14.500). Por lo tanto, los ingresos de BCO para 2009 se incrementan en \$24.250 (la diferencia entre la utilidad operativa informada de BCO para 2009 y la mediana de las utilidades operativas comparables para 2009).

#### 4.5.5.3 Ejemplo 3: Análisis Plurianual

Los hechos son los mismos que en el Ejemplo 2. Además, la autoridad tributaria examina los resultados del contribuyente para el ejercicio fiscal 2010. Como en el Ejemplo 2, la autoridad tributaria aumenta los ingresos de BCO para el año impositivo 2009 en \$24.250. Los resultados del año impositivo 2010, junto con los años impositivos 2008 y 2009, son los siguientes:

	2008	2009	2010	Average
Ventas	\$560 000	\$500 000	\$530 000	\$530 000
CBV	460 000	400 000	430 000	430 000
Gastos operativos	110 000	110 000	110 000	110 000
Utilidades operativas	(10 000)	(10 000)	(10 000)	(10 000)

El rango intercuartil de utilidades operativas comparables, basado en los resultados promedio de los comparables no relacionados y las ventas promedio de BCO para los años 2008 a 2010, varía de \$15.500 a \$30.000. Para determinar si se puede hacer un ajuste para el año impositivo 2010, la autoridad tributaria compara la utilidad operativa promedio reportada de BCO para los años 2008 a 2010 con el rango intercuartil de utilidades operativas comparables promedio durante este período. La utilidad operativa promedio reportada de BCO se determina sin tomar

en cuenta el ajuste realizado con respecto al año impositivo 2009. Por lo tanto, la utilidad operativa promedio reportada por BCO para los años 2008 a 2010 es (\$10.000). Debido a que ese nivel de ingresos está fuera del rango intercuartil, la autoridad tributaria determina que sería apropiado hacer un ajuste. Para determinar el monto del ajuste, si lo hubiera, para el año impositivo 2010, la autoridad tributaria compara la utilidad operativa reportada de BCO para el 2010 con la mediana de las utilidades operativas comparables derivadas de los resultados de los distribuidores no relacionados para el 2010. La mediana de la utilidad operativa derivada de los resultados comparables no relacionados para el año impositivo 2010 es de \$12.000. Con base en esta comparación, la autoridad tributaria aumenta la renta imponible de BCO en 2010 en \$22.000 (la diferencia entre la media de las utilidades operativas comparables para el año impositivo 2010 y la utilidad operativa reportada por BCO de (\$10.000) para el año impositivo 2010).

#### 4.5.5.4 Ejemplo 4: Transferencia de un intangible a un fabricante fuera del territorio (*off-shore*)

DCO es un desarrollador, productor y comercializador de productos. DCO desarrolla un nuevo “producto de alta tecnología” (PAT) que es fabricado por su subsidiaria extranjera HCO ubicada en el País H. HCO vende el PAT a JCO (una subsidiaria de DCO en el País H) para su distribución y comercialización en el País H. El año impositivo 2009 está siendo auditado, y la autoridad tributaria examina si la tasa de regalías del 5 por ciento pagada por HCO a DCO es considerada de plena competencia para la tecnología PAT.

Con base en todos los hechos y circunstancias, la autoridad tributaria determina que el MMNT proporcionará la medida más confiable de un resultado de plena competencia. HCO es seleccionada como la parte analizada porque participa en actividades de fabricación relativamente rutinarias, mientras que DCO participa en una variedad de actividades complejas utilizando intangibles únicos y valiosos. Por último, debido a que HCO se dedica a actividades de fabricación, se determina que la relación entre la utilidad operativa y los activos operativos, es un indicador de nivel de utilidad apropiado.

No se pueden encontrar en el país H contribuyentes independientes que desempeñan funciones similares a las de HCO. Se determina que los datos disponibles en los Países M y N proporcionan la mejor combinación de compañías en un mercado similar que realizan funciones similares y asumen riesgos similares. Dichos datos son lo suficientemente completos para identificar muchas de las diferencias importantes entre HCO y los



comparables independientes y para hacer ajustes que justifiquen tales diferencias. Sin embargo, los datos no son lo suficientemente completos para garantizar que no queden diferencias importantes. En particular, las diferencias en los mercados geográficos podrían haber afectado sustancialmente los resultados de las distintas compañías.

En un análisis separado, se determina que el precio que HCO cobró a JCO por el PAT es un precio de plena competencia. Por lo tanto, los datos financieros de HCO derivados de sus ventas a JCO son confiables. Los datos financieros de HCO de 2007 a 2009 son los siguientes:

	2007	2008	2009	Promedio
Activos	\$24 000	\$25 000	\$26 000	\$25 000
Ventas a JCO	25 000	30 000	35 000	30 000
CBV	6 250	7 500	8 750	7 500
Regalías a DCO (5%)	1 250	1 500	1 750	1 500
Otros	5 000	6 000	7 000	6 000
Gastos operativos	1 000	1 000	1 000	1 000
Utilidad operativa	17 750	21 500	25 250	21 500

La aplicación de los índices utilidad operativa promedio a los activos operativos para los años impositivos 2007 a 2009 (derivados de un grupo de comparables no relacionados similares ubicados en los Países M y N) a los activos operativos promedio de HCO para el mismo período, proporciona un conjunto de utilidades operativas comparables. El rango intercuartil para estas utilidades operativas comparables promedio es de \$3.000 a \$4.500. La utilidad operativa promedio reportada de HCO para los años 2007 a 2009 (\$21.500) está fuera de este rango. Por lo tanto, la autoridad tributaria que audita 2009 determina que sería apropiado hacer un ajuste para el año impositivo 2009.

Para determinar el monto del ajuste, si lo hubiera, para el año impositivo 2009, la autoridad tributaria compara la utilidad operativa reportada por HCO para 2009 con la mediana de las utilidades operativas comparables derivadas de los resultados de los distribuidores no relacionados para el 2009. El resultado de la mediana para los comparables en 2009 es de \$3.750. Con base en esta comparación, el director de distrito aumenta las regalías que HCO pagó en \$21.500 (la diferencia entre \$25.250 y la mediana de las utilidades operativas comparables, \$3.750).<sup>37</sup>

<sup>37</sup> Aquí se supone que el tiempo límite para hacer ajustes sobre los años 2007 y 2008 ha vencido.

**4.5.5.5 Ejemplo 5: Ajuste de activos y utilidad operativos por diferencias en cuentas por cobrar**

MCO fabrica piezas para equipos industriales y las vende a su sociedad matriz extranjera. Para efectos de la aplicación del MMNT, se han identificado 15 fabricantes no relacionados que son similares a MCO. MCO tiene un nivel significativamente más bajo de cuentas por cobrar que los fabricantes no relacionados. Dado que la tasa de rendimiento del capital empleado se utiliza como indicador del nivel de utilidad, tanto los activos operativos como las utilidades operativas deben ajustarse para considerar esta diferencia. Los activos operativos de cada comparable no relacionado se reducen en la cantidad (en relación con las ventas) en la que exceden la de las cuentas por cobrar de la MCO. La utilidad operativa de cada comparable no relacionado se ajusta deduciendo los ingresos por intereses imputados sobre las cuentas por cobrar en exceso. Este ingreso por intereses imputado se calcula multiplicando el exceso de cuentas por cobrar de cada comparable no relacionado por una tasa de interés adecuada para la deuda a corto plazo.

**4.5.5.6 Ejemplo 6: Ajuste de la utilidad operativa por diferencias en las cuentas por pagar**

KCO es la subsidiaria ubicada en el País K de una corporación extranjera. KCO compra bienes de su sociedad matriz extranjera y los vende en el mercado del País K. Para efectos de la aplicación del MMNT, se han identificado 10 distribuidores no relacionados que son similares a KCO. Existen diferencias significativas en el nivel de cuentas por pagar entre los distribuidores no relacionados y KCO. Para ajustar estas diferencias, la autoridad tributaria aumenta la utilidad operativa de los distribuidores no relacionados y KCO para reflejar los gastos por intereses imputados a las cuentas por pagar. El gasto por intereses imputado para cada empresa se calcula multiplicando las cuentas por pagar de cada empresa por una tasa de interés adecuada para su deuda a corto plazo.

#### 4.5.6 Margen de utilidad bruta de plena competencia

4.5.6.1 El MMNT permite varios indicadores de nivel de utilidad (INU), que normalmente se basan en la utilidad operativa. Un INU es una medida de la rentabilidad de una compañía que se utiliza para comparar empresas comparables con la parte analizada. Un INU puede expresar rentabilidad en relación con (i) ventas, (ii) costos o gastos o (iii) activos. Más específicamente, el INU puede ser la utilidad operativa en relación con una base adecuada (por ejemplo, costos, ventas o activos). Con la ayuda de un indicador de nivel de utilidad adecuado, la rentabilidad neta de la transacción vinculada se compara con la rentabilidad neta de las transacciones no vinculadas.

Tabla 4.T.6

##### Descripción general de los indicadores de nivel de utilidad<sup>38</sup>

Retorno sobre activos (RSA)	Utilidad operativa dividida entre los activos operativos (normalmente solo activos tangibles)
Rendimiento del capital invertido (RCI)	Utilidad operativa dividida entre el capital empleado, que generalmente se calcula como los activos totales menos el efectivo y las inversiones.
Margen operativo (MO)	Utilidad operativa dividida entre las ventas
Retorno de los costos totales (RCT)	Utilidad operativa dividida entre los costos totales
Retorno de los costos de los bienes vendidos	Utilidad bruta dividida entre el costo de los bienes vendidos
Razón de Berry	Utilidad bruta dividida entre gastos operativos

##### 4.5.6.2 Definiciones clave:

- La **utilidad bruta** se obtiene deduciendo de las ventas totales el costo de ventas, incluyendo todos los gastos incurridos directamente en relación con esas ventas.
- La **utilidad operativa** o ingreso operativo es el ingreso de una compañía neto de gastos directos e indirectos, pero antes de la deducción por gastos no operativos tales como intereses e impuestos. Se define como ventas menos costo de bienes vendidos menos gastos operativos (alternativamente expresado

<sup>38</sup> Tenga en cuenta que no necesariamente todos los PLI mencionados se pueden utilizar al aplicar el MMNO.

como utilidad bruta menos gastos operativos). “Utilidad operativa” es un término más adecuado que “utilidad neta” en este contexto porque la utilidad neta también se utiliza para representar la utilidad de una empresa después de restarle los intereses e impuestos. Además, el término utilidad operativa indica más claramente que solo las utilidades que resultan de las actividades operativas son relevantes para efectos de precios de transferencia.

4.5.6.3 Aunque todos los INU anteriores son posibles, estos tres INB: (i) rendimiento del capital invertido (RCI), (ii) margen operativo (MO) y (iii) retorno sobre activos totales (RSA) son los más utilizados en la práctica. También se puede usar la razón de Berry, pero sujeto a ciertas precauciones acerca de su uso inapropiado.<sup>39</sup> Un indicador de margen operativo se utiliza normalmente para actividades de comercialización, ventas y distribución. Se puede utilizar una razón de Berry a veces para actividades de servicio o distribución, mientras que el costo adicionado total, el RCI o RSA se utilizan normalmente para las actividades de manufactura. El RSA y RCI dividen la utilidad operativa entre una cifra del balance. Estos INU se basan en activos empleados activamente en el negocio. Dichos activos tangibles consisten en todos los activos menos inversiones (por ejemplo, en subsidiarias), menos efectivo y equivalentes de efectivo más allá de la cantidad necesaria para el capital de trabajo. En el caso del indicador sobre activos también se realiza una deducción por activos intangibles, como el crédito mercantil. Estos dos INU se pueden utilizar, por ejemplo, para compañías de arrendamiento. Este tipo de INU puede ser el más confiable si los activos operativos tangibles tienen una alta correlación con la rentabilidad. Por ejemplo, los activos operativos de un fabricante, como propiedades, planta y equipo, podrían tener más impacto en la rentabilidad que los activos operativos de un distribuidor, ya que a menudo el valor principal agregado por un distribuidor se basa en los servicios que presta y éstos frecuentemente son menos dependientes de los activos operativos. La diferencia entre el rendimiento sobre activos y el retorno sobre el capital invertido es que el primero se centra en los activos

---

<sup>39</sup> Para que la razón de Berry sea el método de precios de transferencia más apropiado para determinar la remuneración de una transacción controlada (por ejemplo, para la distribución de productos) deben estar presentes los siguientes elementos: (i) el valor de las funciones realizadas, teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos deben ser proporcionales a los gastos operativos; (ii) el valor de las funciones desempeñadas, teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos, no se ve afectado materialmente por el valor de los productos distribuidos; en otras palabras, no es proporcional a las ventas; y (iii) la parte sometida a examen no realiza otras funciones importantes en la transacción bajo examen que deban ser remuneradas utilizando otro método o indicador de nivel de utilidad.

utilizados, mientras que el segundo se enfoca en la cantidad de deuda y capital social que se invierte en la empresa. 4.5.6.4 Otros INU enumerados anteriormente son proporciones entre partidas del estado de resultados. Los INU basados en partidas del estado de resultados se utilizan a menudo cuando los activos fijos no juegan un papel central en la generación de utilidades operativas. Este suele ser el caso de los distribuidores mayoristas y los proveedores de servicios. El margen operativo a menudo se ha utilizado cuando las funciones de la parte analizada son solo ampliamente similares, pero no cercanas a las de los comparables, ya que las diferencias en la función tienen menos efecto en la utilidad operativa que en la utilidad bruta.

4.5.6.5 La razón de Berry representa un retorno sobre las funciones de valor agregado de una compañía en el supuesto de que estas funciones de valor agregado se reflejen en sus gastos operativos. Se ha observado en la práctica que la razón de Berry se utiliza como INU para distribuidores y prestadores de servicios. La razón de Berry asume que existe una relación entre el nivel de gastos operativos y el nivel de utilidad bruta obtenidos por distribuidores y prestadores de servicios en situaciones donde sus funciones de valor agregado pueden considerarse reflejadas en los gastos operativos. En consecuencia, puede ser apropiado utilizar la razón de Berry si la entidad vendedora o comercializadora es un proveedor de servicios con derecho a una devolución de los costos de la prestación de sus servicios. Sin embargo, cabe señalar que la razón de Berry es muy sensible a la clasificación de funciones y de costos. La razón de Berry tiene otras limitaciones, incluyendo el hecho de que tiende a funcionar solo si los comparables son funcionalmente similares y los comparables no poseen activos intangibles significativos.

4.5.6.6 En general, el margen bruto no se utiliza como INU porque la categorización de los gastos como gastos operativos o costo de los bienes vendidos puede ser algo arbitraria o incluso sujeta a manipulación, haciendo difíciles o imposibles las comparaciones entre la parte analizada y los comparables.

4.5.6.7 La elección de INU depende de los hechos y circunstancias de un caso particular. Por tanto, puede resultar útil considerar varios INU. Si los resultados tienden a converger, eso puede proporcionar una garantía adicional de que el resultado es confiable. Si existe, por otro lado, una amplia divergencia entre los diferentes INU, puede ser útil examinar diferencias funcionales o estructurales importantes entre la parte analizada y los comparables.

#### 4.5.7 Comparación transaccional versus comparación funcional

4.5.7.1 El (rango) margen de utilidad neta de plena competencia se puede determinar mediante:

- comparación transaccional: el margen de utilidad neto que obtiene la parte analizada en una operación comparable no vinculada que inicialmente ha sido rechazada como comparable interna bajo el MPLC debido a sus estrictos requisitos; y
- comparación funcional: los márgenes de utilidad neta de que obtienen las compañías independientes que desempeñan funciones y asumen riesgos comparables a los de la parte analizada.

4.5.7.2 Se dispondrá de información mucho más detallada con respecto a las transacciones vinculadas y no vinculadas si es posible una comparación transaccional, porque las partes relacionadas involucradas han participado en estas transacciones. El grado de comparabilidad puede entonces analizarse más a fondo que en una comparación funcional en la que solo se dispone de información pública (por ejemplo, descripciones de negocios en una base de datos, reportes anuales y datos de Internet). Esto puede implicar que, en la práctica, la confiabilidad de las comparaciones transaccionales sea mayor que la de las comparaciones funcionales. De hecho, si existen suficientes datos para aplicar de manera confiable un MMNT basado en una comparación transaccional, puede ser posible aplicar un método de transacción tradicional.

Tabla 4.T.7

#### Ejemplo de comparación funcional

	Comp. A	Comp. B	Comp. C	Comp. D	Parte analizada
Ingresos	100 000	120 000	125 000	130 000	122 000
Costo de ventas	80 000	92 400	95 000	89 700	92 720
Utilidad bruta	20 000	27 600	30 000	40 300	29 280
Gastos operativos	18 000	24 000	25 000	32 500	24 400
Utilidad operativa	2 000	3 600	5 000	7 800	4 880
Margen de utilidad operativa	2%	3%	4%	6%	4%

4.5.7.3 Sin embargo, la comparación funcional se utilizará con más frecuencia en la práctica, ya que los datos necesarios para la comparación funcional pueden estar disponibles, mientras que los datos necesarios para la comparación transaccional no lo están. Supongamos que un distribuidor relacionado es la parte analizada en el ejemplo presentado en la Tabla 4.T.7. Se aplica el MMNT y el indicador de nivel de utilidad es el margen operativo. Se realiza un análisis comparativo, identificando cuatro distribuidores independientes comparables considerando el estándar de comparabilidad del MMNT. El rango de mercado del margen operativo obtenido por estos distribuidores comparables se sitúa entre el 2 y el 6 por ciento. Dado que el margen de utilidad operativo obtenido por el distribuidor relacionado cae dentro de este rango (por ejemplo, 4 por ciento), su precio de transferencia se considera en condiciones de plena competencia.

#### **4.5.8 Comparabilidad**

4.5.8.1 La comparabilidad de los productos es más importante al aplicar el MPLC, ya que las diferencias en los productos darán lugar a precios diferentes. El método del costo incrementado y el método de precio de reventa dependen menos de la comparabilidad del producto y se enfocan en la comparabilidad funcional porque las diferencias en las funciones que se reflejan en las diferencias en los gastos operativos pueden dar lugar a una amplia gama de márgenes brutos. Sin embargo, el MMNT depende aún menos de la comparabilidad del producto y la comparabilidad funcional que los métodos tradicionales basados en las transacciones, porque los márgenes netos están menos influidos por las diferencias en productos y funciones. El MMNT se enfoca en una amplia comparabilidad funcional y de productos.

4.5.8.2 Sin embargo, el estándar de comparabilidad que se aplicará al MMNT requiere un alto grado de similitud en varios factores entre la parte analizada y las empresas independientes que pueden afectar negativamente los márgenes netos. Los márgenes netos pueden verse afectados por factores que no tienen efecto, o tienen un efecto menos significativo, sobre los márgenes brutos o los precios debido a la variación de los gastos operativos entre empresas. Estos factores podrían resultar ajenos a los precios de transferencia.

4.5.8.3 Los factores específicos que pueden afectar los márgenes netos incluyen, entre otros:

- barreras de entrada a la industria;

- posición competitiva;
- eficiencia de administración;
- estrategias de negocio particulares;
- amenaza de productos sustitutos;
- estructuras de costos variables (por ejemplo, la antigüedad de la planta y el equipo); y
- grado de experiencia empresarial (por ejemplo, fase de puesta en marcha o negocio en marcha).

Si las diferencias materiales entre la parte analizada y las empresas independientes están afectando los márgenes netos, deben realizarse ajustes razonablemente precisos para justificar dichas diferencias.

#### **4.5.9 Otras guías para la aplicación del MMNT**

4.5.9.1 El MMNT es menos confiable cuando se aplica a las actividades agregadas de una empresa compleja involucrada en varias transacciones o funciones diferentes. El método debe usarse para analizar solo las utilidades de la empresa asociada que sean atribuibles a transacciones o funciones vinculadas más simples. Por lo tanto, el MMNT generalmente no debe aplicarse a toda la compañía si ésta participa en una serie de transacciones o funciones vinculadas diferentes que no se evalúan adecuadamente de forma agregada. Sin embargo, puede ser posible aplicar el MMNT cuando las actividades o transacciones agregadas estén suficientemente interrelacionadas, como por ejemplo cuando se realizan funciones de ventas similares para productos en líneas de productos similares.

4.5.9.2 El MMNT debería aplicarse utilizando transacciones o funciones de empresas independientes que sean comparables a las transacciones o funciones vinculadas que se están examinando. Además, los resultados atribuibles a transacciones entre la parte analizada y empresas independientes deben, si es posible, excluirse al evaluar las transacciones vinculadas. Este último punto se ilustra en la Tabla 4.T.8 más adelante. En este ejemplo, el distribuidor de la parte relacionada compra productos tanto del fabricante de la parte relacionada como de un fabricante no relacionado y revende estos productos a los clientes. Las autoridades tributarias del país del distribuidor relacionado aplican el MMNT para determinar si sus precios de transferencia están en condiciones de plena competencia. Un estudio de evaluación comparativa realizado por las autoridades tributarias muestra que los distribuidores comparables obtienen un margen de utilidad operativo de entre el 2 y el 6 por ciento.



4.5.9.3 Las autoridades tributarias aplican inicialmente el MMNT al estado de utilidades y pérdidas del distribuidor relacionado en su conjunto. El margen de utilidad operativo obtenido por el distribuidor relacionado es del 2 por ciento basado en operaciones agregadas y, por lo tanto, se encuentra dentro del rango de plena competencia. Por lo tanto, las transacciones agregadas parecen estar en condiciones de plena competencia, lo que lleva a una conclusión preliminar de que no se requiere ningún ajuste de precios de transferencia. Sin embargo, si el MMNT se aplicara únicamente a los resultados del distribuidor por la reventa de productos adquiridos en transacciones vinculadas, las conclusiones serían muy diferentes. El margen de utilidad operativo obtenido por el distribuidor vinculado en su reventa de los productos adquiridos en las transacciones vinculadas es de menos 3 por ciento, que está fuera del rango de plena competencia de los márgenes de utilidad operativa comparables y por lo tanto parece merecer un ajuste. Del estado de utilidades y pérdidas se desprende que, en este ejemplo, la reventa de productos adquiridos por el distribuidor relacionado en transacciones vinculadas y no vinculadas generó pérdidas operativas, lo que redujo los ingresos agregados del distribuidor en su conjunto. La consistencia es importante para cuantificar estas cantidades. Los márgenes netos deben calcularse de manera uniforme entre la parte analizada y las empresas independientes.

Tabla 4.T.8

**Transacciones específicas versus la empresa en su conjunto**

	Transacciones vinculadas	Transacciones no vinculadas	Transacciones agregadas
Ventas	\$100 000	\$100 000	\$200 000
CBV	90 000	78 000	168 000
Utilidad bruta	10 000	22 000	32 000
Gastos operativos	13 000	15 000	28 000
Utilidad operativa	(3 000)	7 000	4 000
Margen de utilidad operativa	- 3%	7%	2%

4.5.9.4 Un análisis que considera datos de varios años a veces puede contabilizar mejor los efectos sobre las utilidades de los ciclos de vida del producto y las condiciones económicas a corto plazo. Los distintos países pueden tener diferentes puntos de vista sobre cuándo deben analizarse los datos de múltiples años y, de hecho, si está permitido en el derecho interno de un país (véase el análisis de datos de varios años en los ejemplos en las

secciones 4.5.5.3 y 4.5.5.4). También debe considerarse el uso de un rango de mercado para reducir los efectos de las diferencias entre las entidades relacionadas y no relacionadas. Sin embargo, el uso de un rango puede no tener suficientemente en cuenta las circunstancias en las que las utilidades de un contribuyente se ven afectadas por un factor exclusivo de ese contribuyente.

#### **4.5.10 Fortalezas y debilidades del MMNT**

4.5.10.1 Dentro de las fortalezas del MMNT se incluyen las siguientes:

- Los márgenes netos se ven menos afectados por las diferencias transaccionales que el precio y menos afectados por las diferencias funcionales que los márgenes brutos. Por tanto, la comparabilidad funcional y de productos es menos crítica en la aplicación del MMNT.
- Se necesita un análisis funcional menos complejo, ya que el MMNT se aplica solo a una de las partes relacionadas involucradas.
- Debido a que el MMNT se aplica a la parte menos compleja, se puede utilizar incluso si una de las partes relacionadas tiene intangibles para los cuales no se pueden determinar directamente rendimientos comparables.
- El MMNT es aplicable a cualquier parte de la transacción vinculada (es decir, al fabricante de la parte relacionada o al distribuidor).
- Los resultados se asemejan a los resultados de lo que podría denominarse método de precio de reventa modificado, o método modificado de costo adicionado.

4.5.10.2 Las debilidades del MMNT incluyen las siguientes:

- Los márgenes netos se ven afectados por factores (por ejemplo, la variabilidad de los gastos operativos) que no tienen un efecto, o tienen uno menos significativo, sobre los precios o los márgenes brutos. Estos factores afectan las utilidades netas y, por lo tanto, los resultados del MMNT, pero no tienen nada que ver con los precios de transferencia de la compañía. Es importante considerar estos factores (no relacionados con los precios) en el análisis de comparabilidad.
- Desafíos de información, incluyendo la falta de disponibilidad de información sobre utilidades atribuibles a transacciones no vinculadas.

- Desafíos de medición, ya que pueden dificultar la determinación de los ingresos por ventas, los gastos operativos y los activos relacionados solo con las transacciones o funciones vinculadas relevantes para calcular el indicador de nivel de utilidad seleccionado. Por ejemplo, si un distribuidor relacionado compra productos tanto de una parte relacionada como de una empresa no relacionada para su reventa, puede ser imposible determinar los ingresos por ventas, los gastos operativos y los activos atribuibles solo a las transacciones vinculadas para realizar de manera confiable un método de análisis de margen neto. Además, si las compañías se dedican a diferentes actividades, también puede ser muy difícil asignar los ingresos por ventas, los gastos operativos o los activos entre la actividad de negocio relevante y otras actividades de la parte analizada o de los comparables. Este problema de medición es una cuestión importante en la práctica.
- El MMNT se aplica solo a una de las partes relacionadas involucradas. Por lo tanto, el margen neto de plena competencia encontrado puede producir un resultado extremo para las otras partes relacionadas involucradas en la transacción vinculada (por ejemplo, pérdidas operativas para una de las partes mientras que la otra parte tiene garantizada una utilidad neta). Esta debilidad también se aplica al método del costo adicionado y al método de precio de reventa, pero puede ser más importante en el MMNT porque los márgenes netos se ven afectados por factores que pueden no tener nada que ver con los precios de transferencia. Por lo tanto, puede ser conveniente verificar los resultados de todas las partes relacionadas involucradas.
- Puede ser difícil “regresar” a un precio de transferencia a partir de una determinación de los márgenes netos en condiciones de plena competencia.
- Algunos países no reconocen el uso del MMNT. En consecuencia, la aplicación del MMNT a una de las partes de la transacción puede resultar en la imposibilidad de eliminar una doble tributación cuando los resultados del análisis MMNT no son aceptados para la otra parte.

#### **4.5.11 Cuándo utilizar el método de margen neto transaccional**

4.5.11.1 MMNT se aplica generalmente a funciones comparables amplias en lugar de transacciones vinculadas particulares. Los rendimientos de estas funciones generalmente se miden mediante un INU en forma de

margen neto que puede verse afectado por factores no relacionados con los precios de plena competencia. En consecuencia, cabría esperar que el MMNT fuera un método relativamente desincentivando. Sin embargo, el MMNT se aplica a menudo cuando dos partes relacionadas participan en una serie continua de transacciones y una de las partes hace una contribución menos compleja y más rutinaria a las utilidades que la otra. De hecho, se ha convertido en el método de precios de transferencia más comúnmente aplicado en disputas transfronterizas, fundamentalmente debido a la falta de disponibilidad de buenos comparables transaccionales en muchas circunstancias.

4.5.11.2 El uso del MMNT también puede ser apropiado en ciertas situaciones en las que las limitaciones de datos sobre transacciones no vinculadas lo hacen más confiable que los métodos tradicionales basados en las transacciones. El MMNT puede ser más atractivo si los datos sobre los márgenes brutos son menos fiables debido a diferencias contables (es decir, diferencias en el tratamiento de ciertos montos como costo de bienes vendidos o gastos operativos) entre la parte analizada y las compañías comparables para las que no se pueden realizar ajustes ya que es imposible identificar los costos específicos para los cuales se requieren ajustes. En tal caso, puede ser más apropiado usar el MMNT para analizar los márgenes netos, un indicador de nivel de utilidad medido más consistente que los márgenes brutos en caso de diferencias contables.

4.5.11.3 Considere el ejemplo de la Tabla 4.T.9 más adelante, donde el distribuidor relacionado obtiene un margen de utilidad bruto del 20 por ciento, mientras que el distribuidor comparable obtiene un margen de utilidad bruto del 30 por ciento. Con base en el método del precio de reventa, se podría concluir que el precio de transferencia del distribuidor relacionado no está en condiciones de plena competencia. Sin embargo, esta conclusión puede ser incorrecta si, debido a inconsistencias contables, la parte relacionada difiere del distribuidor comparable en la asignación de costos entre el costo de los bienes vendidos y los gastos operativos.

4.5.11.4 Por ejemplo, puede darse el caso de que el distribuidor relacionado trate los costos de garantía como costos de bienes vendidos mientras que el distribuidor comparable trate dichos costos como gastos operativos. Si los costos de garantía del distribuidor comparable se pueden identificar con precisión, entonces se pueden realizar los ajustes correspondientes al nivel de utilidad bruta. En la práctica, sin embargo, esta información detallada sobre empresas independientes no puede obtenerse de la información públicamente disponible. Entonces puede ser más apropiado utilizar un método de análisis de margen neto donde se

pueda eliminar dicha inconsistencia contable. El resultado de la aplicación del MMNT es que el margen de utilidad neta del 10 por ciento para el distribuidor relacionado es similar al del distribuidor comparable. Por lo tanto, se considera que el precio de transferencia está en condiciones de plena competencia en base al MMNT.

4.5.11.5 Además, si los comparables disponibles difieren respecto a productos y funciones, dificultando la aplicación confiable del método del costo adicionado o el método de precio de reventa a nivel de utilidad bruta, puede ser más apropiado aplicar el MMNT (a nivel de utilidad operativa) porque los márgenes netos generalmente se ven menos afectados por tales diferencias. Por ejemplo, al realizar un análisis comparativo para efectos del método del costo incrementado o el método de precio de reventa, puede ocurrir que no se puedan encontrar productos exactos ni comparables funcionales. De hecho, los comparables difieren sustancialmente con respecto a la comparabilidad funcional y de productos. En tal caso, el MMNT podría aplicarse de manera más confiable utilizando tales comparables.

4.5.11.6 Finalmente, MMNT puede ser atractivo si los datos simplemente no están disponibles para realizar un método de análisis de margen bruto. Por ejemplo, este puede ser el caso si la utilidad bruta de compañías comparables no se publica y solo se conocen sus utilidades operativas. El costo de los bienes vendidos por las compañías también puede no estar disponible, porque solo se puede aplicar un método de análisis de margen neto.

Tabla 4.T.9

**Diferencias contables: el método del precio de reventa en comparación con el método del margen neto transaccional**

	Distribuidor vinculado	Distribuidor comparable
Precio de venta	100	100
<u>CBV</u>	<u>80</u>	<u>70</u>
Utilidad bruta	20	30
<u>Gastos operativos</u>	<u>10</u>	<u>20</u>
Utilidad operativa	10	10

4.5.11.7 Además de las tres situaciones mencionadas anteriormente, el MMNT también es utilizado en la práctica por las autoridades tributarias para identificar compañías para una auditoría mediante el análisis de sus márgenes de utilidad neta. Además, el MMNT se aplica a menudo para verificar y confirmar los resultados de los métodos tradicionales basados en las transacciones. Por ejemplo, el MMNT se puede utilizar en combinación con el método del precio de reventa para determinar una compensación en condiciones de plena competencia para una compañía de distribución.

## **4.6 Métodos de utilidad transaccionales: Método de división de la utilidad (MDU)**

### **4.6.1 Introducción al MDU**

4.6.1.1 Los métodos de utilidad transaccional analizan las utilidades que surgen de transacciones vinculadas particulares para determinar si el precio de transferencia es fijado en condiciones de plena competencia. Los métodos de utilidad transaccional se pueden dividir en dos categorías; el Método de margen neto transaccional (MMNT) y el método de distribución de la utilidad (MDU). Esta sección trata del MDU.

4.6.1.2 El método de la división de la utilidad es un método útil, pero a menudo complejo para determinar los precios de transferencia en función de una asignación de las utilidades combinadas relevantes obtenidos por las partes relacionadas en relación con la transacción o transacciones.

4.6.1.3 El método de división de la utilidad busca eliminar el efecto sobre las utilidades, de las condiciones especiales realizadas o impuestas en una transacción vinculada (o en transacciones vinculadas que es apropiado agregar) determinando la división de utilidades que las empresas independientes habrían esperado obtener de su participación en la transacción o transacciones.

4.6.1.4 El método de división de la utilidad puede ser adecuado cuando:

- cada parte relacionada de la transacción hace contribuciones únicas y valiosas; y/o
- las operaciones de negocio de las partes relacionadas están tan altamente integradas que no pueden evaluarse de manera confiable de forma aislada entre sí; y/o
- las partes comparten la asunción de riesgo económicamente significativo o asumen por separado riesgos estrechamente relacionados.

Véase la sección 4.6.3 y siguientes.

4.6.1.5 El método de división de la utilidad comienza identificando las utilidades relevantes, o incluso las pérdidas en relación con las transacciones vinculadas. Luego busca dividir esas utilidades o pérdidas entre las empresas asociadas involucradas sobre una base económicamente válida a fin de lograr un resultado de plena competencia para cada parte. Usualmente, la división debe reflejar el valor relativo de la contribución de cada empresa, incluyendo sus funciones desempeñadas, los riesgos asumidos y los activos utilizados o aportados.

4.6.1.6 El método de división de la utilidad también se conoce como método transaccional de distribución de la utilidad. Se puede distinguir de los enfoques de repartición formularia de las siguientes maneras. Por lo general, el método de división de la utilidad no comienza con las utilidades combinados globales o totales de todo el grupo de EMN. Más bien, comienza con las utilidades relevantes en relación con transacciones particulares entre dos o más empresas asociadas. Además, para cumplir con el principio de plena competencia, la forma en que se aplica el método no debe ser arbitraria, sino que debe aproximarse a los resultados obtenidos si las partes hubieran sido independientes entre sí. En particular, los factores por los cuales las ganancias relevantes se dividen entre las empresas asociadas de la transacción se basan típicamente en la medición de sus relativas contribuciones a la creación de valor, más que en una fórmula arbitraria.

## **4.6.2 Fortalezas y debilidades del MDU**

4.6.2.1 Las fortalezas del método de división de la utilidad incluyen los siguientes hechos:

- Puede brindar una solución en los casos en que los métodos unilaterales no son apropiados porque cada parte de la transacción hace una contribución única y valiosa que no puede compararse.
- Se puede utilizar cuando el nivel de integración o la distribución de riesgos entre las partes relacionadas significa que la contribución de cada parte no puede evaluarse de forma aislada de las de otras partes.
- Como es un método de dos caras, todas las partes relevantes de la transacción son directamente analizadas, lo que ayuda a garantizar un resultado de plena competencia para cada entidad en función del valor relativo de sus contribuciones específicas, incluso en los casos en que puede haber hechos y circunstancias

específicas o únicas que pueden no estar presentes en transacciones entre empresas independientes.

- Puede encargarse de los retornos de las sinergias entre aportaciones o utilidades derivados de economías de escala.

#### 4.6.2.2 Las debilidades del método de división de la utilidad incluyen:

- El método de división de la utilidad suele ser complejo de aplicar. Puede ser difícil medir los ingresos y costos relevantes que se dividirán entre las partes relacionadas.
- Además de las dificultades de medición, el método suele depender en gran medida de datos detallados de la EMN (véase también el Capítulo 12, que trata de la documentación sobre precios de transferencia).
- Determinar una forma adecuada de dividir las utilidades también puede ser un desafío. Se debe tener cuidado para garantizar que la aplicación del método de división de la utilidad sea lo más objetiva posible.
- Dado que la información directa y confiable sobre la asignación de utilidades en transacciones independientes comparables es relativamente escasa, el método de división de la utilidad a menudo se basa en información menos directa o sustituta (por ejemplo, el valor relativo de las contribuciones de cada parte) en su aplicación del principio de plena competencia.

### 4.6.3 **Cuándo utilizar el MDU**

4.6.3.1 Al igual que con cualquier método de precios de transferencia, la división de utilidades debe utilizarse cuando se considere que es el método más apropiado a las circunstancias del caso. En primer lugar, esta determinación se basa en la naturaleza de la transacción delimitada con precisión en el contexto de sus circunstancias. El análisis para determinar la transacción delimitada con precisión debe considerar las relaciones comerciales y financieras entre las partes relacionadas, las funciones desempeñadas, los activos utilizados o aportados y los riesgos asumidos, y cómo las actividades de las partes impactan la transacción dado el contexto de mercado en el que se lleva a cabo la transacción.

4.6.3.2 Mientras que, como se señaló anteriormente, el método de división de la utilidad puede ser un método complejo de aplicar de manera confiable, la determinación de los casos en los que es el método más apropiado para ser aplicado, debe hacerse de la manera más objetiva



posible. Es decir, el método de división de la utilidad no debe considerarse simplemente como un método de último recurso. Además, si bien el método puede requerir relativamente una mayor cantidad de información o bien información más detallada del contribuyente y su o sus empresas asociadas que otros métodos, cuando efectivamente se establece que es el método más apropiado, se deben hacer esfuerzos razonables para recopilar tal información necesaria que, después de todo, normalmente estará en manos de las EMN.

4.6.3.3 Si bien no es posible ser prescriptivo, como se señaló anteriormente, los indicadores de que una división de la utilidad puede ser el método más apropiado, incluyen:

- los casos donde cada parte relacionada de la transacción vinculada hace una contribución única y valiosa; y/o
- los casos donde las operaciones de negocio de las partes relacionadas estén tan altamente integradas que las contribuciones de las partes no puedan evaluarse de manera confiable aisladas entre sí; y/o
- los casos donde las partes relacionadas comparten la asunción de los principales riesgos económicamente significativos, asociados con la(s) transacción(es), o cuando asumen por separado riesgos estrechamente relacionados, económicamente significativos asociados a las transacciones.

4.6.3.4 La presencia de uno o más de estos indicadores sugiere que la división de la utilidad puede ser el método más apropiado.

4.6.3.5 Cuando uno o más de los indicadores anteriores están presentes, es muy poco probable que se disponga de operaciones comparables fiables. Sin embargo, la falta de comparables per se no es indicio suficiente para concluir que una división de la utilidad será el método más apropiado. Es decir, el método de distribución de la utilidad no debe convertirse en un método conveniente para ser aplicado en todos los casos en los que no se puedan identificar comparables aproximados.

4.6.3.6 Por el contrario, cuando ninguno de los indicadores está presente y la delimitación precisa de la transacción muestra que una de las partes relacionadas de la misma realiza funciones, utiliza o aporta activos y asume riesgos que pueden ser comparados de manera confiable por referencia a comparables no vinculados, es poco probable que una división de la utilidad sea el método más apropiado. En tales casos, es probable que sea más confiable aplicar un método de precios de transferencia haciendo

uso de los comparables no vinculados, incluso en los casos en que falten transacciones independientes ‘perfectas’ o estrechamente comparables (véase la sección 4.1.2.9). Al igual que con cualquier otro método, las prácticas de fijación de precios utilizadas entre partes independientes que participan en transacciones similares en la misma industria o mercado pueden proporcionar información relevante para el análisis del método de precios de transferencia más apropiado.

4.6.3.7 A veces se argumenta que, dado que el método de división de la utilidad rara vez se utiliza entre empresas independientes, su aplicación en transacciones vinculadas debería ser igualmente poco común. Sea o no correcta la premisa de este argumento, esto no debería ser un factor para determinar si el método es el más apropiado a las circunstancias. Los métodos de precios de transferencia, incluido el método de división de la utilidad, no tienen por qué reproducir necesariamente la forma en que las partes independientes establecen precios entre sí; más bien, son una forma de aplicar el principio de plena competencia para determinar precios de transferencia apropiados en transacciones vinculadas. Dicho esto, si existe evidencia (por ejemplo, de uniones de empresas transitorias (consorcios) o acuerdos similares) de que las partes independientes en circunstancias comparables utilizan un método de división de la utilidad entre ellas, esto puede sugerir que una división de la utilidad también será el método más apropiado en relación con las transacciones vinculadas.

***Contribuciones únicas y valiosas de cada parte***

4.6.3.8 Quizás el indicador más claro de que el método de división de la utilidad puede ser el más apropiado, involucra situaciones en las que cada parte de la transacción hace contribuciones únicas y valiosas. Dichas contribuciones (por ejemplo, funciones desempeñadas, activos utilizados o aportados, incluyendo los intangibles) serán “únicos y valiosos” cuando:

- (i) no son comparables a las aportaciones realizadas por partes no relacionadas en circunstancias comparables; y
- (ii) representan una fuente clave de beneficios económicos reales o potenciales en las operaciones de negocio.

Juntos, estos factores significan que la aplicación de otros métodos de precios de transferencia puede no ser adecuada para determinar, de manera confiable, un resultado en condiciones de plena competencia porque ninguna de las partes relacionadas puede ser definida de manera confiable por referencia a sus comparables.

4.6.3.9 Al evaluar si ciertas contribuciones son tan únicas y valiosas para que el método de división de la utilidad pueda ser el más apropiado, una consideración del contexto de la transacción que incluya a la industria y el mercado en el que esta se realiza y los factores que afectan el desempeño comercial en ese contexto, es particularmente relevante; véase la sección 6.2.2 y siguientes en relación con intangibles únicos y valiosos. También véase la sección 6.3.4.2 en relación con las transferencias de intangibles plenamente desarrollados y el párrafo 6.5.4 en relación con transferencias de intangibles parcialmente desarrollados o intangibles cuya utilidad potencial futura es muy incierta.

#### 4.6.3.10 Ejemplo: intangibles únicos y valiosos

***Ejemplo: la Compañía A y la Compañía B contribuyen cada una con un intangible único y valioso***

Una compañía, residente en el País A ha desarrollado, por sus propios esfuerzos, una marca registrada y una marca comercial asociada a un medicamento de venta libre para la fiebre estacional del heno: “Seritum”. La marca registrada y la marca comercial Seritum son bien conocidas en toda la región A-B. La marca registrada y la reputación de la marca permiten a la Compañía A cobrar una prima por el medicamento para la fiebre del heno sobre el producto genérico químicamente equivalente. La Compañía B, una compañía asociada de la Compañía A residente en el País B, ha desarrollado, por sus propios medios, una versión del medicamento genérico para la fiebre del heno que también es eficaz para otras alergias, como las provocadas por perros y gatos. Esta modificación es lo suficientemente diferente e innovadora para que a B se le haya concedido una patente para su compuesto modificado. Los ensayos clínicos realizados con el compuesto modificado demuestran que es seguro y eficaz, y que proporciona un alivio sintomático a las personas alérgicas a los gatos y perros, así como a la fiebre del heno estacional. La Compañía A celebra un acuerdo con la Compañía B para comercializar el medicamento para la alergia modificado con la marca comercial “All Seritum” en la región A-B. Se diseña una estrategia de comercialización y la Compañía A emprende una campaña para comercializar el nuevo producto en la región A-B basándose en la familiaridad de la marca “Seritum”, así como en la extensa aplicación y eficacia del nuevo producto. All Seritum resulta ser un gran éxito. Puede acceder a un mercado previamente desaprovechado de medicamentos para la alergia; el compuesto farmacológico tiene la utilidad de la protección de patente durante los siguientes 10 años; y los clientes ya estaban familiarizados con la marca Seritum y confiaban en ella.

En este caso, se determina que el método más apropiado es un método de división de la utilidad, ya que tanto A como B hacen contribuciones únicas y valiosas: la marca comercial única y valiosa y la marca asociada en el caso de A, y la patente única y valiosa en el caso de B.

#### 4.6.3.11 Ejemplo: Funciones DAMMPE únicas y valiosas

“Dades Enterprises”, residente del país G, se dedica al desarrollo de software y proporciona soluciones de software a medida para los clientes. Dades Enterprises ha desarrollado cierto software propio relacionado con el mapeo 3D de acuíferos subterráneos. Posteriormente, Dades Limited, residente del País I y miembro de la misma EMN que Dades Enterprises, suscribe un acuerdo con Cliente M, una parte independiente, para brindarle un software similar, adaptado al mapeo de hidrocarburos líquidos subterráneos. Dades Enterprises proporciona a Dades Limited acceso al código relevante, diseños de software y conocimientos desarrollados en el proyecto original. El acuerdo legal entre las entidades establece que Dades Enterprises conservará la propiedad legal en todo el software resultante basado en el producto original.

Dades Limited contrata a sus propios ingenieros para desarrollar y mejorar aún más el software original. El producto resultante se basa en gran medida en el software propio original desarrollado por Dades Enterprises, pero contiene mejoras sustanciales.

El análisis de precios de transferencia muestra que tanto Dades Enterprises como Dades Limited hicieron contribuciones únicas y valiosas al desarrollo del software mejorado desarrollado para Cliente M. La contribución de Dades Enterprises fue en la forma de software propio único y valioso, y Dades Limited en la forma de contribuciones únicas y valiosas al desarrollo y mejora de ese software. Como resultado de esto, se determina que la división de utilidades es el método más apropiado en este caso.

#### 4.6.3.12 **Ejemplo: Funciones DAMMPE importantes, pero no únicas ni valiosas**

Los hechos son los mismos que en la sección anterior, excepto que la actividad de desarrollo y mejora realizada por Dades Limited es menos significativa y se relaciona solo con la mejora del software original propio de Dades Enterprises para que acepte una gama más amplia de formatos de entrada de datos. En este caso, se considera que la contribución de Dades Limited no es única ni valiosa y, como resultado, es probable que un método unilateral sea la forma más adecuada de determinar un precio de plena competencia para la transacción.

#### *Operaciones altamente integradas*

4.6.3.13 Todas las EMN tienen operaciones de negocio que están integradas hasta cierto punto. Sin embargo, es probable que el método de división de la utilidad sea el método más apropiado solo en aquellos casos en los que la integración sea tan significativa que la forma en que cada parte desempeña funciones utiliza activos y asume riesgos está interrelacionada y no puede evaluarse confiablemente de manera aislada a la forma en que otra parte relacionada con la transacción desempeña funciones, utiliza activos y asume riesgos.

4.6.3.14 Un ejemplo de operaciones altamente integradas que puede justificar la determinación de que la división de la utilidad es el método más apropiado, podría ser el caso en que las partes relacionadas desempeñan funciones conjuntamente, utilizan activos comunes de manera conjunta y/o comparten la asunción de riesgos económicamente significativos, de tal manera que sus respectivas contribuciones no pueden evaluarse de forma aislada.

4.6.3.15 Otro ejemplo puede ser cuando la integración entre las partes relacionadas toma la forma de un alto grado de interdependencia. Por ejemplo, una división de la utilidad puede resultar el método más apropiado en el caso de un acuerdo a largo plazo, donde cada parte ha hecho una contribución significativa (por ejemplo, de un activo) cuyo valor depende en gran medida de la otra parte. En tales casos, un enfoque de división de la utilidad podría permitir una fijación de precios que considere apropiadamente y tenga variaciones dependiendo del resultado de los riesgos asumidos por cada parte.

#### 4.6.3.16 Ejemplo: integración significativa

“Stefanelli Enterprises Inc.” (SEI), constituida en el País M y “Stefanelli Enterprises Corporation” (SEC), un residente del País N, son miembros de un grupo EMN especializado en facilitar el comercio de productos agrícolas y de productos químicos a granel. Los precios de los productos en sí se determinan en gran medida sobre la base de los precios cotizados en bolsa. Los clientes de Stefanelli pueden ser proveedores o compradores de los productos y tienden a operar tanto en el País M como en el País N. Los clientes esperan el mismo estándar de servicio en ambos países y confían en la naturaleza integrada de las operaciones de Stefanelli en cada país para brindar un servicio perfecto de traslado de productos desde y hacia los dos países. Los clientes contratan a SEI o SEC según el país en el que se origina el comercio. Las funciones asociadas con la comercialización y las relaciones con los clientes son asumidas por SEI o SEC, dependiendo de la ubicación del cliente. Un análisis funcional muestra que SEI y SEC realizan actividades similares en el cumplimiento de los contratos con los clientes, incluyendo la organización del transporte y el almacenamiento cuando sea necesario, así como la facilitación del despacho de aduanas en los países exportadores e importadores, independientemente de qué empresa haya celebrado el contrato con el cliente. Por lo tanto, tanto SEI como SEC se apoyan mutuamente y se prestan mutuos servicios para cumplir con sus respectivos contratos. SEI o SEC también pueden obtener suministros para los compradores o buscar clientes en nombre de los proveedores, pero no toman posiciones sobre la compra y venta de los productos por su propia cuenta. En cambio, actúan como agentes o celebran acuerdos de compra y venta simultáneos.

SEI y SEC desempeñan una gama similar de funciones y deben cooperar muy estrechamente para brindar servicios de manera efectiva y eficiente a los clientes del grupo. Las dos entidades utilizan de forma conjunta y contribuyen a un mayor desarrollo de los activos económicamente significativos del grupo, que son su know-how, las relaciones con clientes y proveedores y sus sistemas informáticos. El grupo se promociona a sí mismo frente a los clientes, en función de su eficiencia y capacidad para proporcionar servicios integrados y sin fallas en ambos Países, M y N.

Aunque existen datos de mercado sobre las tarifas cobradas por los servicios de facilitación del comercio, se encuentra que el nivel de integración entre SEI y SEC es tan significativo que sus operaciones no pueden evaluarse de manera confiable aisladamente. Como resultado, se determina que la división de la utilidad es el método más apropiado en este caso.

**4.6.3.17 Ejemplo: actividades complementarias, pero diferenciadas; no lo suficientemente integradas como para justificar la división de la utilidad**

“Schol Manufacturing”, residente en el País A, es un fabricante de riesgo ilimitado de productos de plástico para la industria alimentaria. “Schol Distribution”, una empresa asociada de Schol Manufacturing, ubicada en el País B, importa estos productos y los distribuye en el mercado local a compañías procesadoras de alimentos, restaurantes, empresas de servicios de comida, tiendas minoristas de alimentos, etc. Schol Distribution solo compra productos de Schol Manufacturing y es totalmente dependiente de este último para su suministro de productos. Schol Distribution informa sobre la opinión de los clientes a Schol Manufacturing, pero no participa de ningún otro modo en el proceso de diseño o producción. Un análisis funcional muestra que Schol Distribution no realiza contribuciones únicas y valiosas. Por ejemplo, no ha desarrollado una marca o un nombre comercial de gran valor para los productos de plástico en el mercado.

Schol Manufacturing también depende en gran medida de Schol Distribution, ya que no tiene funciones de venta o distribución en el País A. Sin Schol Distribution, le resultaría muy difícil vender sus productos en el mercado del País A.

Si bien Schol Manufacturing y Schol Distribution dependen en gran medida la una de la otra, se puede determinar una remuneración adecuada en condiciones de plena competencia para cada una de ellas, sin necesidad de considerar sus actividades en conjunto. Por ejemplo, las actividades de distribución de Schol Distribution podrían ser comparadas de manera confiable mediante la aplicación del MMNT y buscando distribuidores no relacionados comparables. En este caso, por lo tanto, es poco probable que la división de la utilidad sea el método más apropiado.

***Riesgos compartidos***

4.6.3.18 Un indicador más de que la división de la utilidad puede ser el método más apropiado es el caso en que las partes de la transacción vinculada comparten la asunción de los riesgos económicamente significativos en relación con la transacción (véase la sección 14.4.4). También puede ser el método más apropiado en los casos en los que las partes asumen por separado riesgos que están tan estrechamente vinculados o interrelacionados que la manifestación de los riesgos de cada parte no puede aislarse de manera confiable de los riesgos asumidos por la contraparte.

4.6.3.19 La relevancia del riesgo compartido para la determinación del método de precios de transferencia más apropiado, dependerá mayormente de la medida en que los riesgos en cuestión sean económicamente significativos, de modo que cada parte debería tener derecho a una parte de las utilidades relevantes asociadas con transacciones vinculadas si la operación se hubiera realizado en condiciones de plena competencia.

#### 4.6.3.20 **Ejemplo: asunción compartida de riesgos**

El comercio global de instrumentos financieros a menudo ocurre bajo un modelo de comercio integrado en el que cada empresa o establecimiento dentro de la EMN desempeña la gama completa de funciones comerciales y de gestión de riesgos. Es decir, las entidades que integran la EMN desempeñan conjuntamente las mismas funciones clave, utilizan los mismos activos clave y asumen los mismos riesgos económicamente significativos. Además, cada empresa o establecimiento no puede actuar de forma independiente y, en cambio, debe cooperar con otras para realizar transacciones con éxito y gestionar y controlar los riesgos relacionados con esas transacciones.

El Banco B opera como un comerciante global de instrumentos financieros. La casa matriz del banco tiene varias subsidiarias y sucursales en todo el mundo que suscriben y distribuyen productos financieros, actúan como creadores de mercado en valores e instrumentos derivados y realizan funciones de corretaje para clientes que cotizan en bolsas de valores y productos con cotización en todo el mundo. Como resultado de estas actividades, el Banco B obtiene ingresos principalmente en forma de intereses y dividendos de los inventarios que mantiene como formador de mercado de valores físicos, ganancias (netas) por la negociación de instrumentos financieros, ingresos por derivados y comisiones de los clientes.

El Banco B opera su negocio de comercio global utilizando un modelo de comercio integrado. Es decir, los operadores en cada uno de sus principales centros comerciales en los Países X, Y y Z (cada uno de los cuales se encuentra en una zona horaria que es al menos cinco horas diferente de la otra) establecen precios y negocian una cartera de posiciones (el “libro”) mientras el mercado esté abierto en ese país. Cuando los mercados en un país en particular cierran, la responsabilidad de negociar el libro se transfiere al centro comercial principal en la siguiente zona horaria. Los operadores de cada centro comercial principal tienen control total sobre el libro y pueden cerrar las posiciones que se les transfieren y abrir otras nuevas. Sin embargo, la propiedad legal del libro no cambia con el relevo



del control. Los parámetros y límites generales para los intercambios permitidos, los establece un comité que comprende aproximadamente el mismo número de cada uno de los principales centros comerciales; sin embargo, en cada ubicación, los comerciantes realizan transacciones con los clientes en función de su propia toma de decisiones profesionales. El análisis funcional muestra que los principales centros comerciales de los Países X, Y y Z utilizan conjuntamente los activos del negocio y asumen conjuntamente los riesgos económicamente significativos. Cada ubicación comercial lleva a cabo en general las mismas funciones o actividades y debe cooperar con las demás para llevar a cabo con éxito su negocio y gestionar y controlar los riesgos asociados con esas transacciones.

Las eficiencias adicionales significativas y las oportunidades de utilidad surgen de la capacidad del Banco B de negociar su libro las 24 horas del día. Los comerciantes en cada ubicación reciben un salario base junto con un pago por desempeño basado en una participación en un fondo de bonificaciones determinado de acuerdo con la rentabilidad general del libro.

En este ejemplo, los principales centros comerciales, a través de su estrecha cooperación y realización conjunta de actividades, comparten la asunción de los riesgos económicamente significativos. Como resultado, se considera que el método de división de la utilidad es el método más apropiado.

### ***Disponibilidad de información***

4.6.3.21 A menudo ocurrirá que cuando se determina que la división de utilidades es el método más apropiado, no se encontrarán transacciones comparables directas que de otro modo podrían utilizarse para fijar el precio de la transacción. Sin embargo, la información de transacciones no vinculadas puede seguir siendo relevante para la aplicación del método de división de la utilidad, por ejemplo, en términos de cómo deben dividirse las utilidades relevantes entre las partes, o en la primera parte de una división de la utilidad residual. Véase la sección 4.6.5.10 y siguientes y la sección 4.6.4.7, respectivamente; véase también la sección 4.6.3.6 sobre la relevancia de la información de mercado.

### **4.6.4 Cómo aplicar el MDU**

4.6.4.1 Como se señaló al comienzo de esta sección, en general, un método de división de la utilidad determina primero las utilidades relevantes, que

son las utilidades totales en relación con las transacciones vinculadas examinadas, y luego divide esas utilidades sobre una base económicamente válida. Hay varios enfoques diferentes sobre la forma de asignar esas utilidades relevantes entre las empresas asociadas, incluidos los enfoques de análisis de la contribución y el residual. Estos se discuten en más detalle a continuación.

4.6.4.2 Al igual que con todos los métodos de precios de transferencia, se debe tener cuidado de evitar el análisis *a posteriori* en la aplicación del método de distribución de la utilidad (véase la sección 4.6.5.10). En general, cuando se considere que es el método más apropiado, el método de división de la utilidad debe aplicarse de manera consistente a las transacciones a lo largo del tiempo, independientemente del monto de las utilidades relevantes (o en su caso, si hay pérdidas). Las aplicaciones del método que varían según el monto de las utilidades relevantes pueden darse en condiciones de plena competencia en algunos casos, aunque éstos serían menos comunes. Si hay acontecimientos imprevistos importantes que resultaran en una renegociación del acuerdo entre las partes, si hubieran estado en condiciones de plena competencia, se puede justificar una aplicación diferente (a futuro). Por ejemplo, se podría acordar una forma diferente de determinar las utilidades relevantes o bien, la manera de dividirlos. En tales casos, sería fundamental documentar los motivos de la diferente aplicación.

4.6.4.3 Al aplicar o evaluar el uso del método de división de la utilidad, es importante asegurarse de que la complejidad del proceso no dé lugar a que se pierda de vista el resultado esperado: un resultado de plena competencia para cada parte relacionada involucrada. Por lo tanto, en algunos casos, particularmente cuando el proceso se basa en múltiples supuestos o cálculos complejos, puede ser útil realizar una “verificación de la realidad” de los resultados utilizando métodos o medios alternativos.

4.6.4.4 Hay varias formas de aplicar el método de división de la utilidad.

#### ***Análisis de la contribución***

4.6.4.5 En un análisis de la contribución, las utilidades relevantes se distribuyen entre las empresas asociadas que participan en las transacciones vinculadas de una manera que tiene como objetivo reflejar una aproximación razonable de las distribuciones que habrían sido acordadas por empresas independientes en circunstancias similares. Los datos relevantes del mercado externo, es decir, de transacciones independientes comparables entre empresas no relacionadas o entre el contribuyente y una empresa no relacionada, deben utilizarse, cuando estén disponibles,

para respaldar esta asignación. Sin embargo, muy comúnmente estos datos externos no se podrán obtener. En tales casos, el principio de plena competencia se puede aplicar utilizando datos internos de los propios contribuyentes para determinar el valor relativo de las contribuciones de cada parte a las transacciones vinculadas. Por ejemplo, esto podría hacerse comparando la naturaleza y el grado de las contribuciones de cada parte a las transacciones vinculadas y asignando un porcentaje basado en esa comparación relativa (y datos del mercado externo que estén disponibles).

4.6.4.6 La forma en que se mida el valor de dichas contribuciones dependerá de los hechos de cada caso. La determinación de los factores de reparto de utilidades adecuados se analiza con más detalle a continuación (ver la sección 4.6.5.10 y siguientes). Tenga en cuenta que, si se puede determinar el valor relativo de las contribuciones, es posible que no sea necesario calcular el valor real de la contribución de cada empresa.

### ***Análisis residual***

4.6.4.7 Si bien un análisis de contribución toma las utilidades relevantes en relación con la transacción y las distribuye entre las partes en un solo paso, el método de división de la utilidad se puede aplicar empleando un enfoque por etapas bajo un análisis residual. Es probable que este enfoque sea pertinente cuando una o más partes de la transacción vinculada hacen una contribución que es de rutina y podría ser valorada en base a comparables.

4.6.4.8 Paso 1: asignación de utilidad en condiciones de plena competencia a cada empresa para compensarla por sus contribuciones de rutina o comparables. Por lo general, esto se hace mediante la aplicación de métodos de precios de transferencia unilaterales, como el MMNT, y la consideración de los rendimientos obtenidos por empresas independientes que realizan actividades que son comparables a las contribuciones de rutina o comparables. En este primer paso no se toman en cuenta otras contribuciones tales como las que son únicas y valiosas. A cada parte relacionada se le asigna un retorno “rutinario” apropiado del conjunto de utilidades relevantes.

4.6.4.9 Paso 2: asignación de la utilidad residual (es decir, las utilidades relevantes restantes después de la asignación del Paso 1) sobre una base económicamente válida. En el segundo paso, se consideran otras contribuciones que aún no se han contabilizado, incluyendo aquellas que son únicas y valiosas. Como se describió anteriormente en relación con un análisis de contribución, esta asignación debe realizarse sobre una base económicamente válida y tener como objetivo lograr una aproximación

razonable de las distribuciones que habrían sido acordadas por empresas independientes en circunstancias similares. Por lo tanto, la asignación del segundo paso generalmente considerará el valor relativo de las contribuciones de cada parte a las utilidades residuales, complementado, cuando sea posible, con información de mercado externa sobre la manera en que partes independientes habrían dividido dichas utilidades en circunstancias similares.

4.6.4.10 Como se ha señalado anteriormente, dado que es posible que no se disponga de información directa y confiable sobre cómo se habrían asignado las utilidades en transacciones comparables no vinculadas, se requiere cuidado al aplicar el método de división de la utilidad. El enfoque residual de la aplicación del método tiene como objetivo reducir la posible subjetividad al limitar, en la medida de lo posible, la más difícil asignación del Paso 2 (que normalmente no se basa directamente en datos comparables).

La Compañía X fabrica componentes utilizando intangibles únicos y valiosos y los vende a una parte relacionada, la Compañía Y. Luego, la Compañía Y usa los componentes, junto con sus propios intangibles únicos y valiosos, para fabricar productos finales, que vende a clientes independientes. El primer paso del análisis residual asignaría un rendimiento de plena competencia básico, de ‘rutina’ o de referencia a la Compañía X para su función de fabricación, y un rendimiento de plena competencia básico, de ‘rutina’ o de referencia a la Compañía Y para sus funciones de fabricación y distribución. Las utilidades relevantes de las transacciones, menos los montos de los rendimientos básicos o “rutinarios” de la Compañía X y la Compañía Y, serán las utilidades residuales. Esta utilidad residual luego se distribuye entre las partes en función del valor relativo de sus respectivas contribuciones únicas y valiosas. Este segundo paso de dividir las utilidades residuales no requiere, y normalmente no depende, del uso de comparables.

4.6.4.11 Se han especificado los siguientes enfoques en algunas jurisdicciones para determinar el valor relativo de las contribuciones de intangibles de cada compañía:

- Valores de referencia del mercado externo que reflejen el valor justo de mercado de la propiedad intangible.
- El costo capitalizado de desarrollar los intangibles y todas las mejoras y actualizaciones relacionadas, menos una cantidad

apropiada de amortización basada en la vida útil de cada intangible.<sup>40</sup>

- El monto de los gastos reales de desarrollo intangible en los últimos años si estos gastos han sido constantes en el tiempo y la vida útil de la propiedad intangible de todas las partes involucradas, es mayormente similar.

4.6.4.12 El enfoque residual se utiliza más en la práctica que el enfoque de contribución por dos razones. En primer lugar, el enfoque residual divide un complicado problema de precios de transferencia en dos pasos manejables. El primer paso determina un rendimiento básico para funciones rutinarias o parametrizables basadas en comparables y la aplicación de un método o métodos unilaterales. El análisis del segundo paso regresa a contribuciones únicas y valiosas u otros elementos que no son comparables. En lugar de intentar determinar los valores absolutos de estas contribuciones basándose en comparables, el método se centra en su valor relativo, que a menudo puede determinarse de forma más fiable. En segundo lugar, el posible conflicto con las autoridades tributarias se reduce utilizando el enfoque residual de dos pasos, ya que reduce la cantidad de utilidad que se dividirá en el segundo paso potencialmente más controvertido.

#### 4.6.4.13 Ejemplo: aplicación de la división de utilidades residuales

XYZ es una corporación que desarrolla, fabrica y comercializa una línea de productos para uso de la policía en el País A. La unidad de investigación de XYZ desarrolló un material a prueba de balas para uso en ropa protectora y sombrerería (Stelon). XYZ obtiene la protección de patente para la fórmula química de Stelon. Desde su introducción, Stelon ha capturado una parte sustancial del mercado de material a prueba de balas.

XYZ otorgó la licencia a su subsidiaria asiática, XYZ-Asia, para fabricar y comercializar Stelon en Asia. XYZ-Asia es una compañía consolidada que fabrica y comercializa productos XYZ en Asia. XYZ-Asia tiene una

---

<sup>40</sup> Una desventaja de este enfoque es que el costo puede no reflejar el valor de mercado de la propiedad intangible. Este ejemplo está destinado simplemente a ilustrar la mecánica de la aplicación de un enfoque residual bajo el método de distribución de la utilidad. No se debe hacer ninguna inferencia a partir de este ejemplo en cuanto a la idoneidad de los factores de distribución de utilidad (u otros parámetros) para cualquier caso superficialmente similar. En particular, los gastos relativos capitalizados y amortizados de los intangibles pueden no siempre reflejar las contribuciones relativas al valor, realizadas por las partes; cuando éste sea el caso, se requerirá un medio alternativo para evaluar esas contribuciones.

unidad de investigación que adapta los productos XYZ para el mercado de defensa, así como una red de comercialización bien desarrollada que emplea marcas que ha desarrollado.

La unidad de investigación de XYZ-Asia modifica Stelon para adaptarlo a las especificaciones militares y desarrolla una campaña de comercialización de alta intensidad dirigida a la industria militar en varios países asiáticos. A partir del año impositivo Y1, XYZ-Asia fabrica y vende Stelon en Asia a través de su red de comercialización con una de sus marcas.

Para el año impositivo Y1, XYZ no tiene gastos directos asociados con la licencia de Stelon a XYZ-Asia y no incurre en gastos relacionados con la comercialización de Stelon en Asia. Para el año impositivo Y1, las ventas de Stelon de XYZ-Asia y los gastos previos a las regalías son de \$500 millones y \$300 millones, respectivamente, lo que resulta en una utilidad neta antes de las regalías de \$200 millones relacionados con el negocio de Stelon. Los activos operativos empleados en el negocio Stelon de XYZ-Asia ascienden a \$200 millones de dólares. Dados los hechos y las circunstancias, se determina que una división de la utilidad residual es el método más apropiado y proporcionará la medida más confiable de un resultado de plena competencia. Sobre la base de un examen de una muestra de compañías asiáticas que desempeñan funciones similares a las funciones de rutina de XYZ-Asia, se determina que un retorno en condiciones de plena competencia sobre los activos operativos de XYZ-Asia en el negocio de Stelon es del 10 por ciento, lo que da como resultado una utilidad sobre esas funciones de rutina de \$20 millones ( $10\% \times \$200$  millones) para el negocio Stelon de XYZ-Asia, y una utilidad residual de \$180 millones.

Dado que la primera etapa de la división de la utilidad residual asignó utilidades a las contribuciones de XYZ-Asia distintas a las atribuibles a intangibles únicos y valiosos, se supone que la utilidad residual de \$180 millones es atribuible a los intangibles únicos y valiosos relacionados con Stelon, es decir, la marca asiática para Stelon y la fórmula Stelon (incluyendo las modificaciones de XYZ-Asia). Para estimar los valores relativos de estos intangibles, se comparan las razones del valor capitalizado de los gastos a partir de Y1 en investigación y desarrollo y comercialización relacionados con Stelon con las ventas Y1 relacionadas con dichos gastos.

Dado que los gastos de investigación y desarrollo de productos de protección de XYZ respaldan las ventas mundiales de productos de protección del grupo XYZ, es necesario asignar dichos gastos entre las

actividades comerciales mundiales con las que se relacionan. Se determina que es razonable asignar el valor de estos gastos en función de las ventas mundiales de productos de protección. Utilizando información sobre la vida útil promedio de sus inversiones en investigación y desarrollo de productos de protección, los gastos de investigación y desarrollo de productos de protección de XYZ se capitalizan y amortizan. Este análisis indica que los gastos de investigación y desarrollo capitalizados tienen un valor de \$0.20 por dólar de ventas globales de productos de protección en el año impositivo Y1.

Los gastos de XYZ-Asia en investigación, desarrollo y comercialización de Stelon solo respaldan sus ventas en Asia. Usando información sobre la vida útil promedio de las inversiones de XYZ-Asia en comercialización e investigación y desarrollo, los gastos de XYZ-Asia se capitalizan y amortizan y de ahí se determina que tienen un valor en Y1 de \$0.40 por dólar de ventas de Stelon de XYZ-Asia.

Por lo tanto, XYZ y XYZ-Asia juntos contribuyeron con \$0.60 en gastos de desarrollo de intangibles capitalizados, por cada dólar de las ventas de productos de protección de XYZ-Asia para Y1, de los cuales XYZ contribuyó con un tercio (o \$0.20 por dólar de ventas) y XYZ -Asia contribuyó con dos tercios (o \$0.40 por dólar de ventas). En consecuencia, se determina que una división en condiciones de plena competencia de la utilidad residual haría que un tercio de esas utilidades se asignara a XYZ y dos tercios a XYZ-Asia.

### ***Método de distribución de la utilidad comparable***

4.6.4.14 En algunos países, se hace referencia al método de distribución de la utilidad comparable. Esta aplicación del método de división de la utilidad se basa en una comparación de la distribución de la utilidad entre empresas independientes dedicadas a actividades comparables en circunstancias comparables a las de las transacciones vinculadas. Es decir, se basa en gran medida en datos de mercado externos para determinar la forma en que deben dividirse las utilidades relevantes entre las partes relacionadas. Como se ha señalado anteriormente, esta información puede ser muy útil, pero rara vez está disponible en la práctica.

### **4.6.5 Determinar las utilidades a ser divididas**

4.6.5.1 Las utilidades relevantes que se dividirán bajo el método de división de la utilidad son las que surgen para las empresas asociadas como resultado de las transacciones vinculadas que se examinan. Será importante considerar el nivel de agregación de transacciones a este respecto (ver

secciones 3.3.3.1 a 3.3.3.5) y luego examinar los importes de ingresos y gastos relevantes de cada parte en relación con esas transacciones.

4.6.5.2 En la mayoría de los casos, dado que las utilidades relevantes estarán compuestas por montos de ingresos y gastos de más de una parte relacionada en más de una jurisdicción, los datos financieros relevantes de las entidades deberán primero colocarse sobre una base común, incluso con respecto a la práctica contable y la moneda utilizada. Como esto puede afectar sustancialmente la aplicación del método, la consistencia en el tiempo es importante a este respecto.

4.6.5.3 Salvo en los casos en que la división de la utilidad cubra todas las actividades de cada una de las partes relacionadas, los datos financieros deberán segmentarse de acuerdo con las transacciones delimitadas con precisión, abarcadas por el enfoque de distribución de la utilidad. En los casos en que se disponga de cuentas confiables por cada división o de línea de productos, éstas pueden ser útiles para determinar la utilidad relevante que se dividirán.

### ***Medidas de utilidad***

#### ***Ejemplo: medidas de utilidad***

Accelory Corp diseña, desarrolla y fabrica productos complejos de maquinaria industrial. Una nueva generación de una de sus líneas de productos clave utiliza un innovador sistema de transmisión motriz que fue diseñado, desarrollado y fabricado por TurboAcc Limited, una empresa asociada de Accelory. El sistema fue diseñado específicamente para máquinas Accelory y no sería compatible con máquinas producidas por otros fabricantes sin modificaciones adicionales significativas.

Si bien los productos de Accelory Corp están consolidados en el mercado y los productos de la compañía se consideran líderes del mercado en el sector, el innovador sistema de transmisión motriz desarrollado por TurboAcc se convierte en un punto de venta clave para la nueva generación de productos. El éxito o no de los productos de nueva generación depende en gran medida del rendimiento de los sistemas de transmisión motrices fabricados por TurboAcc.

Los sistemas de transmisión motriz fueron desarrollados íntegramente por TurboAcc. TurboAcc también asumió todos los riesgos relacionados con el desarrollo de los sistemas, sin que Accelory participara directamente en la toma de decisiones significativas al respecto.



Accelory asume todos los riesgos relacionados con la producción y venta generales de la nueva generación de productos. En este ejemplo, aunque Accelory y TurboAcc asumen riesgos separados económicamente significativos, esos riesgos son extremadamente interdependientes. Como resultado, se considera que la división de la utilidad es el método más apropiado. En este caso, si bien la suerte general de las compañías es altamente interdependiente, la operación de cada compañía es muy independiente de la otra y ninguna de ellas tiene participación o control sobre las operaciones de la otra. Por lo tanto, una división de las utilidades de los ingresos por las ventas del producto de Accelory o las utilidades brutas relevantes tanto de Accelory como de TurboAcc derivadas de las transacciones, puede ser la forma más apropiada de aplicar el método de división de la utilidad. De esta manera, cada una de las partes asumirá las consecuencias financieras de la manifestación de los riesgos relacionados con sus propios gastos operativos (y el costo de ventas en el caso de una división de los ingresos).

4.6.5.4 El método de división de la utilidad es más comúnmente utilizado para dividir las utilidades netas u operativas. Aplicar el método de esta manera significa que todas las partes relacionadas están expuestas tanto a los ingresos como a los gastos asociados con las transacciones relevantes en forma consistente. Sin embargo, dependiendo de la delineación de la transacción, otras medidas de utilidades pueden ser apropiadas. Por ejemplo, si la utilidad bruta se divide, cada parte relacionada deduciría sus propios gastos operativos. Tal aplicación puede ser apropiada cuando las partes no comparten los riesgos asociados con los gastos operativos relacionados con la transacción vinculada, pero sí comparten los riesgos asociados con el volumen de ventas y los precios cobrados, así como los asociados con la producción o adquisición de los bienes o servicios.

#### ***Utilidades reales o anticipadas***

4.6.5.5 El método de división de la utilidad se aplica más frecuentemente para dividir las utilidades reales relevantes de las partes relacionadas en relación con las transacciones vinculadas. Dado que las utilidades reales reflejarán la manifestación de los riesgos que afectan las transacciones, tal división generalmente dará como resultado que cada parte relacionada esté sujeta a esos riesgos. Por lo tanto, esto sería apropiado cuando la delimitación precisa de la transacción muestre que cada parte relacionada comparte tales riesgos. Por ejemplo, cuando las partes de la transacción

vinculada comparten la asunción de los riesgos económicamente significativos, o asumen por separado riesgos económicamente significativos estrechamente relacionados con las transacciones vinculadas, se esperaría que se aplicara una división de las utilidades reales.

4.6.5.6 Por otro lado, cuando se determina que la división de la utilidad es el método más apropiado, pero la delimitación precisa de la transacción muestra que una o más de las partes relacionadas no comparte la asunción de los riesgos económicamente significativos, una división de las utilidades previstas probablemente sea más apropiado.

4.6.5.7 Una aplicación común de una división anticipada de utilidad es el uso de una técnica de valuación de flujo de efectivo descontado, que podría emplearse, por ejemplo, para determinar el valor presente de un intangible u otro activo transferido. Por ejemplo, la Compañía A transfiere todos los derechos sobre el intangible X que es valioso, único y completamente desarrollado, a la Compañía B, su empresa asociada. La Compañía B tiene sus propios intangibles únicos y valiosos que se espera que complementen el intangible X. La Compañía A no espera tener una participación continua en la explotación del intangible X, ya que estas actividades serán totalmente realizadas y controladas por la Compañía B. En este caso, asuma que se determina que la división de la utilidad es el método más apropiado ya que tanto la Compañía A como la Compañía B realizan contribuciones únicas y valiosas. Sin embargo, dado que la Compañía A no estará involucrada en la explotación continua del intangible después de la transferencia, y no asume ningún riesgo relacionado con esas actividades de explotación en condiciones de plena competencia, su retorno no debería estar sujeto a esos riesgos. En cambio, debería recibir una parte de las utilidades anticipadas por la explotación que hace la Compañía B de los intangibles combinados de las Compañías A y B, descontadas para reflejar su valor presente en el momento de la transferencia. Este monto podría calcularse utilizando una técnica de valuación de flujo de efectivo descontado que analice el valor presente de los ingresos probables de la explotación del intangible X. Los riesgos continuos relacionados con la explotación de los intangibles son asumidos únicamente por la Compañía B y no debe realizarse ningún ajuste a la remuneración debida a la Compañía A en caso de que el intangible realmente tenga más o menos éxito de lo previsto.

4.6.5.8 Cabe señalar que también se pueden utilizar indicadores de utilidades que varían en cierto grado con la manifestación de los riesgos, sin estar totalmente expuestos a tal riesgo. En todos los casos, la medida de las utilidades relevantes a ser distribuidas debe estar alineada con la delimitación precisa de la transacción para poder producir un resultado de plena competencia.

4.6.5.9 Incluso cuando se utiliza una división de la utilidad de las utilidades reales, el método no debe aplicarse retrospectivamente. Es decir, a menos que surjan acontecimientos imprevistos importantes que habrían resultado en una renegociación del acuerdo si hubiera ocurrido entre partes independientes, la base para determinar la manera en que se deben calcular las utilidades relevantes y cómo se deben dividir entre las empresas asociadas, debería normalmente ser determinado en base a información conocida o razonablemente previsible en el momento de la transacción o las transacciones o antes de la(s) misma(s). Esto ocurre, aunque sólo sea posible aplicar los cálculos reales algún tiempo después. Por ejemplo, la Compañía E y su empresa asociada, la Compañía F, están tan altamente integradas que se considera que el método de división de la utilidad es el método más apropiado para evaluar las transacciones vinculadas entre ellas. La forma en que deben determinarse las utilidades relevantes de sus transacciones se establece *ex ante*, es decir, en el momento en que son realizadas o antes. En ese momento, también determinan que se debe aplicar el método de división de las utilidades residuales de las ganancias netas reales, y que las utilidades residuales deben dividirse entre ellos sobre la base del valor de los gastos de comercialización del año en curso de cada parte, después de haber asignado los rendimientos básicos o “rutinarios” de las actividades de distribución y ventas de rutina realizadas por las Compañías E y F. En este ejemplo, la forma en que se aplicará el método de división de la utilidad se determina al comienzo del período. Sin embargo, el método acordado solo se puede aplicar al final del año, una vez que se haya determinado el monto de las ventas, los gastos de comercialización y el monto de las utilidades netas reales relevantes. Si, en un período posterior, estas transacciones intragrupo son sometidas a una auditoría de precios de transferencia, la administración tributaria no estaría impedida de examinar la selección del método de precios de transferencia o la forma en que se aplicó para confirmar el cumplimiento del principio de plena competencia. Al hacer esto, la administración tributaria también puede examinar qué información se conocía realmente o era razonablemente previsible en el momento de la transacción.

#### ***Factores del reparto de la utilidad***

4.6.5.10 El método de división de la utilidad tiene como objetivo determinar los precios de transferencia por referencia a la forma en que las partes independientes habrían dividido las utilidades entre ellas si hubieran realizado transacciones comparables. Sin embargo, la información sobre distribución de utilidad comparable o acuerdos similares a menudo no está disponible, por lo que el método se aplica con mayor frecuencia

por referencia a alguna otra medida de las contribuciones relativas a esas utilidades de cada empresa asociada, como una forma de aproximar el resultado que se hubiese logrado entre partes independientes.

4.6.5.11 No correspondería brindar una guía prescriptiva sobre la medida o medidas a ser utilizadas para dividir las utilidades relevantes, ya que esto dependerá de los hechos de cada caso. Sin embargo, cualesquiera que sean los factores que se seleccionen, deben poderse medir objetivamente y no estar sujetos a precios o valoraciones que no sean de plena competencia. Las medidas también deben ser verificables y estar respaldadas por datos. Si bien estas consideraciones deben tomarse en cuenta, comúnmente se utilizan montos basados en la propia información interna del contribuyente (por ejemplo, de sus cuentas financieras).

4.6.5.12 En algunos casos, se puede adoptar un enfoque de múltiples factores para dividir las utilidades. Sin embargo, también puede darse el caso de que un simple indicador de las contribuciones clave al valor hechos por cada empresa a la transacción, sea suficiente como aproximación del valor relativo contribuido.

4.6.5.13 A este respecto, es probable que la información del análisis funcional sea particularmente importante. Otra información encontrada en el reporte local del contribuyente también puede ser útil. Además, cuando el reporte maestro esté disponible, la información que contiene sobre los generadores de valor clave, considerada en el contexto del entorno empresarial y de la industria, también puede ser útil en la medida en que los generadores de valor de las transacciones que se examinan sean similares a los utilizados para la EMN o para la línea de negocio objeto del reporte maestro.

4.6.5.14 Dependiendo de las circunstancias, los factores de división de la utilidad pueden basarse en el valor de (ciertos tipos de) activos o capital, cuando existe una fuerte correlación entre activos tangibles o intangibles, o capital empleado, y la creación de valor en la transacción vinculada. En tales casos, se debe tener cuidado para asegurar indicadores confiables y consistentes del valor de los activos en cuestión.

4.6.5.15 En otros casos, los factores basados en costos pueden resultar apropiados, por ejemplo, costos relacionados con contribuciones únicas y valiosas como I+D, ingeniería, diseño, comercialización, etc., o el desarrollo de intangibles únicos y valiosos. Debe notarse que, aunque el costo es a menudo una mala medida del valor absoluto de intangibles únicos y valiosos, los costos relativos incurridos por cada parte pueden proporcionar una aproximación razonable del valor relativo de sus respectivas

contribuciones. En algunos casos, puede ser apropiado ajustar los montos de los costos, por ejemplo, cuando se incurren en diferentes períodos, para asegurar que representen medidas confiables de las respectivas contribuciones de cada parte.

4.6.5.16 Otros ejemplos de factores de reparto de la utilidad podrían incluir ventas incrementales, remuneración de los empleados o pagos de bonificaciones, tiempo dedicado, plantilla, etc. Estos factores pueden resultar apropiados cuando proporcionan una correlación sólida y suficientemente consistente con la creación de valor representada por las utilidades (residuales) relevantes.

#### 4.6.5.17 Ejemplos

La Compañía A diseña y fabrica componentes electrónicos, que transfiere a una Compañía B relacionada. La Compañía B usa los componentes para fabricar un producto electrónico. Tanto la Compañía A como la Compañía B utilizan diseños tecnológicos innovadores únicos y valiosos, que cada una ha desarrollado por sí misma, para fabricar los componentes y el producto electrónico, respectivamente.

La Compañía C, una empresa relacionada, distribuye los productos electrónicos a clientes no relacionados. El precio de transferencia en condiciones de plena competencia para las operaciones entre la Compañía B y la Compañía C se determina con base en el método más apropiado, el método del precio de reventa. Se considera que el método de división de la utilidad residual es el método más apropiado para determinar el precio de transferencia en condiciones de plena competencia entre la Compañía A y la Compañía B porque se considera que las contribuciones de ambas empresas constituyen intangibles únicos y valiosos.

En el Paso 1 del análisis residual, se determina un retorno básico para las funciones de fabricación respectivas para la Compañía A y la Compañía B. Específicamente, se realiza un análisis comparativo para buscar fabricantes independientes comparables que no posean ni utilicen intangibles únicos y valiosos. La utilidad residual, que son las utilidades relevantes de la Compañía A y la Compañía B en relación con las transacciones después de deducir el retorno básico (en condiciones de plena competencia) para las funciones de fabricación, se divide entre la Compañía A y la Compañía B. Se encuentra en este caso que una forma económicamente válida de dividir las utilidades residuales se basaría en los gastos relativos de I+D, ya que se encuentra que estos proporcionan una medida confiable del valor relativo de los intangibles valiosos y únicos de cada compañía. Posteriormente, las utilidades netas de la Compañía A y la Compañía B se calculan para reconstruir el precio de transferencia.

***Ejemplo: Factores de reparto de la utilidad***

La Compañía A es diseñadora, desarrolladora y fabricante de equipos de construcción y movimiento de tierras. La Compañía B, una empresa asociada de la Compañía A, ha desarrollado, por sí misma, una marca y un nombre comerciales únicos y valiosos para respaldar la venta de equipos de construcción y movimiento de tierras. La marca desarrollada por la Compañía B depende de la confiabilidad de los equipos producidos por la Compañía A, así como del extenso programa de atención al cliente brindado por la Compañía B (incluyendo el mantenimiento proactivo, garantías sobre el suministro de repuestos para los equipos utilizados en todas las ubicaciones, incluso las más remotas). Un análisis de precios de transferencia determina que cada parte realiza contribuciones únicas y valiosas y, como resultado, se considera que el método más apropiado es dividir las utilidades residuales. Para determinar la manera en que se deben dividir las utilidades residuales relevantes, se consideran las contribuciones clave de las Compañías A y B. Como resultado de ese análisis, se utilizan factores confiables de división de la utilidad basados en las categorías de gastos de I+D relacionados con los intangibles únicos y valiosos incorporados en los productos (para la Compañía A); y los gastos de comercialización y atención al cliente (para la Compañía B).

**4.7 “Sexto método” o “regla de los bienes primarios”****4.7.1 Introducción**

4.7.1.1 Las reglas de precios de transferencia requieren que las empresas asociadas fijen el precio de sus transacciones intragrupo de acuerdo con el principio de plena competencia. Los cinco métodos descritos en las secciones 4.2 a 4.6 de este Manual práctico se utilizan para calcular o analizar la naturaleza de plena competencia de los precios intragrupo o las utilidades obtenidas en las transacciones intragrupo. Como se describe en el párrafo 4.1.2.1, el punto de partida para seleccionar un método de precios de transferencia es la comprensión de la transacción vinculada (sea de entrada o salida) basada en el análisis de comparabilidad (incluyendo el funcional). Esto es necesario independientemente del método de precios de transferencia seleccionado. El MPLC es un método adecuado cuando se dispone de precios de transacciones comparables de productos iguales o similares. Por ejemplo, los precios cotizados en un mercado o bolsa de bienes primarios pueden ser precios no controlados comparables para transacciones que involucran bienes primarios realizadas por partes relacionadas en circunstancias comparables.

4.7.1.2 Las autoridades tributarias pueden no tener la capacidad para determinar con éxito si una transacción vinculada entre empresas asociadas es comparable con transacciones no vinculadas observadas en el mercado si el contribuyente no proporciona suficiente documentación de respaldo para sus transacciones vinculadas. Para los países en desarrollo, esta preocupación puede ser incluso más apremiante que para los países desarrollados, ya que los primeros pueden no contar con los datos sobre las compañías que realizan negocios en sus países para realizar un análisis de comparabilidad, además de tener conocimientos y recursos potencialmente limitados para llevar a cabo los estudios de precios de transferencia.

4.7.1.3 En vista de esta dificultad, varios países tienen una regla en vigor que generalmente se conoce como el llamado “sexto método” o “regla de bienes primarios con cotización”, aunque el nombre de la regla o el método aplicado puede diferir de un país a otro. Históricamente, varios países han utilizado este enfoque para los bienes primarios. La característica común de estas reglas es que se basan en los precios cotizados en el mercado de bienes primarios para fijar el precio en las transacciones de bienes primarios entre empresas asociadas. Para efectos prácticos, en esta sección se hará referencia al enfoque como el “sexto método”.<sup>41</sup>

4.7.1.4 Debido a que las versiones del “sexto método” se han adoptado y aplicado más ampliamente en los últimos años, esta sección analiza la justificación y las experiencias de los países con el “sexto método”. Sin embargo, esta sección no busca abordar la relación entre el sexto método implementado en cualquier legislación nacional en particular y el principio de plena competencia tal como se define en el Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas. El funcionamiento del sexto método puede parecerse al método de Precio Comparable No Controlado (MPLC). El sexto método generalmente considera ciertas características y requisitos esenciales, según se definen en las prácticas nacionales relevantes, para que el método sea aplicable a una transacción en particular. En ausencia de una confirmación confiable y oportuna por parte del contribuyente sobre las características relevantes de la transacción vinculada, algunos países aplican una regla predeterminada que incluye la aplicación de un precio de transferencia basado en información de precios disponible públicamente y, por lo general, una suposición del momento en que tuvo lugar la transacción analizada relevante (que corresponde a la lista de precios de los productos básicos utilizada). A pesar de su título más general, considerando su funcionamiento, el sexto método —dependiendo

---

<sup>41</sup> Esta regla se denomina el “sexto método” en Argentina, donde parece haberse originado. Por este motivo, para todos los efectos prácticos, este título y redacción se utilizarán en esta sección.

de la forma en que se aplique— podría considerarse como una regla antiabuso, una regla que presume abuso o incluso como una forma de puerto seguro. Algunos países consideran que el sexto método es una aplicación (imperfecta) del MPLC.<sup>42</sup> Esta sección se referirá a la práctica como “el sexto método” sin abordar si el término método, regla antiabuso o regla de presunto abuso o puerto seguro es más apropiado o legalmente más correcto.

4.7.1.5 El enfoque del sexto método tiene ventajas y desventajas. Una ventaja del sexto método es su relativa certeza y facilidad de aplicación para las autoridades tributarias y su eficiencia en la recaudación de impuestos. Algunas desventajas del sexto método incluyen que no es uno de los métodos tradicionales de transacción o de los métodos tradicionales de utilidad operativa descritos en este Capítulo y, por lo tanto, puede que no sea reconocido por el país de la empresa asociada en el otro extremo de la transacción. Las desventajas también incluyen su inexactitud considerando los criterios generales de aplicación del principio de plena competencia, dado que el método no tiene en cuenta las circunstancias económicas de la operación real que es analizada, y que el método puede terminar en una compensación excesiva para una empresa asociada en detrimento de otra empresa asociada y, por tanto, puede dar lugar a una posible doble tributación. Las ventajas y desventajas se analizan con más detalle en la sección 4.7.5.

4.7.1.6 Este Capítulo describe el llamado sexto método tal como se observa en la práctica en varios países. También analiza la orientación de la OCDE y un estudio del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT) relativos a este método o enfoque que generalmente se utiliza para abordar las prácticas abusivas de precios de transferencia. El Capítulo tiene como objetivo proporcionar una descripción básica de la aplicación del llamado sexto método en el caso de transacciones de bienes primarios y una descripción de los pasos que se pueden dar para mitigar algunas de las desventajas identificadas del uso del sexto método.

## 4.7.2 Operación práctica del “sexto método”

4.7.2.1 A la fecha de redacción de esta sección, el sexto método se ha adoptado en países como Argentina, Bolivia, Brasil, Costa Rica, República Dominicana, Guatemala, Honduras, Perú, Uruguay y algunos países del Caribe. La experiencia práctica con la regla existe principalmente en

---

<sup>42</sup> Brasil aplica un enfoque de sexto método similar a las operaciones de préstamo. Para obtener más información, consulte el Capítulo 15.



Argentina, Brasil, Ecuador y Uruguay.<sup>43</sup> Sin embargo, cabe señalar que el método no se aplica irrefutablemente de la misma manera en todos estos países. En Argentina, el método se introdujo por primera vez en 2004. Otros países han seguido implementando (una versión de) el sexto método desde su primera implementación en Argentina.

4.7.2.2 El sexto método se dirige tradicionalmente a las empresas asociadas que se dedican al negocio de exportación de productos básicos como granos, aceite y semillas oleaginosas, petróleo y gas, productos de minería y pesca, que facturan a una empresa asociada relacionada con la venta de las mercancías al tiempo que envían las mercancías a una jurisdicción diferente (y parte) de la empresa asociada que está siendo facturada por el vendedor. La fecha de envío real suele ser posterior a la fecha de la venta original entre las empresas asociadas y la fecha de facturación entre empresas. En general, la empresa asociada a la que se factura es una entidad comercial que obtiene el título de los bienes enviados solo por un período de tiempo limitado y el envío posterior es a un destino determinado por una parte no relacionada que ha comprado los productos básicos al comerciante asociado (no a la residencia de la entidad comercial asociada).

4.7.2.3 Si en base a criterios claros que pueden determinarse fácilmente, se establece que la entidad comercial asociada no tiene la sustancia suficiente para realizar funciones relevantes relacionadas con la adquisición y venta de bienes primarios y la entidad comercial está ubicada en una jurisdicción de impuestos bajos, hay un riesgo de que la transacción de la entidad comercial asociada erosione la base imponible de la jurisdicción del vendedor de las materias primas. Esto puede resultar de pagar un precio por los productos que sea más bajo que el recibido por la entidad comercial asociada de un tercero en una venta posterior, a pesar de que la entidad comercial no tiene la sustancia para realizar las funciones comerciales. Para reducir ese riesgo, el sexto método determina el precio intragrupo por referencia al precio cotizado de los productos básicos en la fecha de envío, es decir transparentando a la entidad comercial intermediaria, como si la transacción se hubiera realizado entre el vendedor y el cliente externo. El sexto método en algunos países especifica que el precio de venta intragrupo se considerará el más alto entre el precio de intercambio del producto en la fecha de venta intragrupo o en la fecha de envío del producto al comprador no relacionado. Aplicado en estas circunstancias y de esta manera, se puede considerar que el sexto método funciona como una regla antiabuso.

---

<sup>43</sup> Según el CIAT, la regla puede estar en vigor en varios países, pero la experiencia práctica con la aplicación de la regla es todavía bastante limitada.

Tabla 4.T.10

**Implementación del sexto método**

<b>Aspecto</b>	<b>Enfoque adoptado</b>
<b>Transacciones cubiertas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Solo transacciones de exportación;</li> <li>▪ Solo transacciones de importación;</li> <li>▪ Transacciones de importación y exportación.</li> </ul>
<b>Naturaleza de la medida</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Una forma de aplicar el MPLC;</li> <li>▪ Una forma de llegar a un precio de plena competencia;</li> <li>▪ Sin determinación específica.</li> </ul>
<b>Productos o bienes sujetos a la medida</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Recursos naturales renovables;</li> <li>▪ y/o recursos naturales no renovables;</li> <li>▪ y/o bienes con precios cotizados conocidos en mercados transparentes;</li> <li>▪ no establecido expresamente por reglamentación.</li> <li>▪ Algunas regulaciones permiten a las administraciones tributarias extender la medida a otros bienes siempre que cumplan con ciertos requisitos:               <ul style="list-style-type: none"> <li>▫ el intermediario internacional no tiene sustancia económica;</li> <li>▫ y/o la agencia tributaria lo considere oportuno.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Condición de relación</b>	<p>La condición por la cual el exportador y el comerciante intermediario y/o el destinatario real previsto de las mercancías son partes relacionadas, puede establecerse en algunos países, pero no en todos.</p> <p>Al menos un país (Brasil) aplica el método siempre que la compañía extranjera sea residente en una jurisdicción enlistada (jurisdicción no cooperativa, de baja tributación o bajo un régimen fiscal preferente), independientemente de si las empresas involucradas son empresas relacionadas.</p>
<b>Condición de que debe haber un intermediario internacional</b>	<p>La condición de que sea necesario un intermediario internacional sin sustancia económica para la aplicación de la medida está expresamente establecida en algunos países, mientras que en otros no es un requisito.</p>
<b>Jerarquía del método</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Obligatorio si se cumplen las condiciones establecidas en el reglamento;</li> <li>▪ Opcional, se puede aplicar esta medida o el MPLC;</li> <li>▪ No establecido expresamente por la reglamentación.</li> </ul>

<p><b>Precios a considerar</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El precio más alto entre el precio de cotización de las mercancías en el mercado transparente el día en que se cargan (para envío) y el precio acordado con el intermediario presunto;</li> <li>▪ Las exportaciones y las importaciones reciben un trato diferente;</li> <li>▪ Para exportaciones: investigación de precios internacionales de acuerdo con los términos acordados por las partes a la fecha del último embarque, salvo que se demuestre que se pactó en otra fecha;</li> <li>▪ Para importaciones: el precio no puede exceder el precio en base a parámetros internacionales desde la fecha en que fueron adquiridos originalmente.             <ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Múltiples criterios en un mismo reglamento: (i) precio en el mercado transparente en la fecha de carga o descarga; (ii) precio promedio durante un período de 4 meses o 120 días antes de la descarga o después de la carga; (iii) precio a la fecha de firma del contrato; (iv) precio promedio en un plazo de 30 días después de la firma del contrato; (v) precio de cotización en el mercado transparente en la fecha de embarque, el del día anterior en el que hubiera estado disponible un precio de cotización o el del primer día de carga de la mercancía (el criterio adoptado varía según el país).</li> <li>▫ Algunos países aceptan el precio acordado por las partes cuando el acuerdo se presenta ante la agencia tributaria o ante cualquier otra agencia gubernamental pocos días después de su firma.</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Ajustes de comparabilidad</b></p>	<p>Algunos países permiten ajustes de comparabilidad al precio disponible públicamente para tener en cuenta las circunstancias del mercado, los términos y condiciones del contrato y la calidad y especificaciones del producto, mientras que otros países no aceptan ajustes de comparabilidad.</p>
<p><b>Excepciones a la aplicación de la medida</b></p>	<p>Algunas medidas implementadas en la región brindan al contribuyente local la posibilidad de acreditar que el intermediario tiene sustancia económica, aunque los criterios no son los mismos en todos los casos.</p>

4.7.2.4 Como se indicó anteriormente, los varios países que han implementado el sexto método lo hicieron de manera diferente. El CIAT describe los respectivos cambios del sexto método observados en la práctica, relacionados con los diferentes aspectos que componen la regla como se muestra en la Tabla 4.T.10.<sup>44</sup>

4.7.2.5 Considerando que el principio de plena competencia requiere que los precios entre empresas asociadas sean comparables con los utilizados entre partes no relacionadas, generalmente se requeriría que se usen precios de mercado que se aplicarían en circunstancias iguales o similares a las que se aplican a la transacción entre empresas asociadas. Cuando el sexto método ofrece a los contribuyentes la oportunidad de demostrar que las transacciones intragrupo no son abusivas y los precios están en condiciones de plena competencia, y el método permite ajustes de comparabilidad según sea necesario, puede ser generalmente más consistente con el principio de plena competencia y brindar seguridad jurídica. También puede ayudar brindando más transparencia a las autoridades tributarias respecto de la transacción entre las empresas asociadas.

### 4.7.3 Guía de la OCDE

4.7.3.1 Los países del G20 y la OCDE han examinado los aspectos de precios de transferencia de las transacciones transfronterizas de bienes primarios entre empresas asociadas como parte de la Acción 10 del Plan de Acción BEPS. Como resultado, el Capítulo II de las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE se ha modificado para incluir una nueva orientación especialmente aplicable a las transacciones de bienes primarios.<sup>45</sup> La nueva guía incluye una aclaración del criterio existente sobre la aplicación del método de precios no controlados comparables (MPLC) a las transacciones de productos básicos. La nueva guía establece que:

- 1) El MPLC sería generalmente un método de precios de transferencia apropiado para transacciones de bienes primarios entre empresas asociadas;

---

<sup>44</sup> CIAT (2013). *The Control of Transfer Pricing Manipulation in Latin America and the Caribbean*. Panama City: CIAT. Disponible en inglés en [://www.taxcompact.net/sites/default/files/resources/2013-05-ITC-CIAT-Control-Transfer-Pricing-Manipulation-LAC.pdf](http://www.taxcompact.net/sites/default/files/resources/2013-05-ITC-CIAT-Control-Transfer-Pricing-Manipulation-LAC.pdf)

<sup>45</sup> OECD (2015). OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project: Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10—2015, Final Reports. Paris: OECD Publishing.

- 2) Los precios cotizados se pueden utilizar bajo el MPLC, sujetos a una serie de consideraciones, como referencia para determinar el precio de plena competencia para la transacción vinculada de bienes primarios; y
- 3) Deben realizarse ajustes razonablemente precisos, cuando sea necesario, para asegurar que las características económicamente relevantes de las transacciones vinculadas y no vinculadas sean suficientemente comparables.

4.7.3.2 La guía también incluye una disposición sobre la determinación de la fecha de fijación de precios para las transacciones de productos básicos que, bajo ciertas condiciones, establece que las administraciones tributarias imputen una fecha de fijación de precios. Esta disposición reconoce las dificultades que pueden surgir para las administraciones tributarias para verificar la fecha correcta para fijar el precio de los bienes vendidos y sirve para evitar que los contribuyentes utilicen fechas de fijación de precios en los contratos que permitan la adopción del precio de cotización más ventajoso. Aunque la fecha de fijación de precios utilizada por las partes es la fecha *prima facie*, en determinadas circunstancias, por ejemplo, si no hay evidencia disponible sobre cuál es realmente esa fecha, las autoridades tributarias pueden imputar una fecha de fijación de precios (por ejemplo, la fecha de envío), de manera similar al sexto método.

4.7.3.3 Las autoridades tributarias de los países en desarrollo pueden considerar más fácil analizar la naturaleza de plena competencia de las transacciones de bienes primarios intragrupo si se requiere que los contribuyentes proporcionen más información sobre tales transacciones. La guía de la OCDE mencionada anteriormente enfatiza que los contribuyentes pueden ayudar a las administraciones tributarias a realizar un examen informado de sus prácticas de precios de transferencia relacionadas con las transacciones de productos básicos al proporcionar:<sup>46</sup>

- documentación sobre la política de fijación de precios para las transacciones de productos básicos;
- información necesaria para justificar los ajustes de precios basados en las transacciones independientes comparables o acuerdos no vinculados comparables, representados por el precio cotizado; y
- cualquier otra información relevante, como fórmulas de precios utilizadas, acuerdos de terceros con clientes finales, primas o

---

<sup>46</sup> OECD (2017). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing. Disponible en inglés en <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>. See para. 2.21, section on commodity transactions.

descuentos aplicados, fecha de precios, información de la cadena de suministro e información preparada para fines no tributarios.

4.7.3.4 La fecha de fijación de precios de las transacciones de productos básicos es particularmente relevante para determinar si dichas transacciones entre empresas asociadas tienen un precio adecuado. Las administraciones tributarias deben determinar el precio de las transacciones de productos básicos por referencia a la fecha de fijación de precios acordada por las empresas asociadas, donde el contribuyente puede proporcionar evidencia confiable de la fecha de fijación de precios acordada por dichas empresas asociadas en la transacción vinculada de productos. Dicha evidencia debe incluir:

- el momento en que se realizó la transacción (por ejemplo, propuestas y aceptaciones, contratos o contratos registrados, u otros documentos que establezcan los términos de los acuerdos, pueden constituir evidencia confiable), y
- que esto sea consistente con la conducta real de las partes o con otros hechos del caso.

4.7.3.5 Si la fecha de fijación de precios especificada en cualquier acuerdo escrito entre las empresas asociadas es inconsistente con la conducta real de las partes o con otros hechos del caso, las administraciones tributarias pueden determinar una fecha de fijación de precios diferente consistente con esos otros hechos del caso y lo que las empresas independientes hubieran acordado en circunstancias comparables (teniendo en cuenta las prácticas de la industria). Cuando el contribuyente no proporciona evidencia confiable de la fecha de fijación de precios acordada por las empresas asociadas en la transacción vinculada y la administración tributaria no puede determinar de otra manera una fecha de fijación de precios diferente utilizando el criterio de la delimitación precisa de la transacción, las administraciones tributarias pueden presumir la fecha de fijación de precios para la transacción sobre bienes primarios en base a la evidencia disponible para la administración tributaria. Dicha evidencia puede incluir la fecha de embarque según lo demuestre el conocimiento de embarque o documento equivalente dependiendo del medio de transporte. Esto podría significar que el precio de los productos básicos que se negocian se determinará por referencia al precio promedio cotizado en la fecha de envío, sujeto a cualquier ajuste de comparabilidad apropiado basado en la información disponible para la administración tributaria. Sería importante permitir la resolución de casos de doble tributación que surjan de la aplicación de la fecha estimada de fijación de precios mediante el acceso al procedimiento de mutuo acuerdo en virtud del tratado aplicable.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> Ibid. Véase párrafo 2.22, sección sobre transacción de bienes primarios.

#### 4.7.4 Guía del CIAT

4.7.4.1 El CIAT realizó un estudio para analizar el funcionamiento del llamado sexto método 10 años después de su introducción en Argentina.<sup>48</sup> En particular, realizó un análisis comparativo de la implementación del sexto método en otros países de América Latina. El estudio señala que los precios de transferencia se calculan utilizando los métodos desarrollados bajo las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE y que los métodos se basan en la comparabilidad de las transacciones bajo análisis y la de otras transacciones similares realizadas entre o con partes independientes. También observa que uno de los principales problemas encontrados es la dificultad de evaluar información útil y oportuna para realizar dicha comparación.

4.7.4.2 El estudio del CIAT señala que las autoridades pueden reaccionar de manera diferente a las distorsiones causadas por las compañías que están bajo un control común. Algunas autoridades pueden desear desconocer la entidad jurídica haciendo uso de un análisis de “sustancia sobre forma” en caso de que una empresa esté bajo el control de otra empresa en términos económicos, financieros y corporativos. Otras autoridades tal vez deseen hacer uso de las reglas de precios de transferencia y determinar el precio entre empresas que debe aplicarse eliminando cualquier distorsión de precios que resulte de la influencia de ser empresas asociadas. Aunque se puede preferir el enfoque tradicional del principio de plena competencia, el estudio del CIAT también señala que la complejidad y dificultad práctica para aplicar los métodos de precios de transferencia y encontrar comparables, debería permitir la consideración de alternativas para los países en desarrollo, que pueden tener recursos limitados para abordar la complejidad que presentan estos ejercicios o superar dificultades prácticas al respecto.

4.7.4.3 Al considerar la naturaleza jurídica del sexto método, el estudio del CIAT señala que la caracterización del método en el derecho interno puede tener consecuencias en la aplicación de un tratado para evitar la doble tributación. Es decir, en la medida en que el sexto método califique como método de precios de transferencia, el funcionamiento del artículo de Empresas Asociadas, generalmente el Artículo 9 de un tratado para evitar la doble tributación, puede regir las consecuencias internacionales de su aplicación y en la medida en que se considera una norma nacional contra la elusión, puede quedar fuera del alcance de dicho tratado y es posible que

---

<sup>48</sup> En adelante, denominado “el estudio del CIAT”. Disponible en inglés en <https://www.ciat.org/the-so-called-6th-method/?lang=en>

los contribuyentes no puedan reclamar con éxito la eliminación de la doble tributación. Si el método se caracteriza como una regla antiabuso o una de puerto seguro, será relevante lograr que un socio del tratado reconozca eso, antes de que un tratado pueda ser utilizado con éxito para reducir cualquier posible doble tributación.

4.7.4.4 En muchos casos, el sexto método puede haberse incorporado a la legislación nacional para ayudar a prevenir la erosión de la base impositiva y facilitar la recaudación del impuesto corporativo. El método se aplica con mayor frecuencia a las exportaciones y/o importaciones intragrupo de productos básicos y aplica el precio de mercado del producto disponible públicamente en la fecha real de embarque, como precio de transferencia. El método generalmente ignora si el comprador o el vendedor paga los costos de envío y en qué fecha finalmente tiene lugar la entrega de la mercancía. El método también puede aplicar un estándar de comparabilidad más rudimentario, en el sentido de que el grado o la calidad del producto y, a veces, incluso el volumen enviado puede no tener que ser el mismo que se aplica en un contrato estándar negociado en la bolsa. Sin embargo, algunos países y autoridades permiten ajustes de comparabilidad para corregir esto. La falta de sustancia del intermediario es generalmente un hecho para aplicar el método, aunque en la práctica también hay países donde el método se aplica a todas las exportaciones e importaciones independientemente de (i) intermediarios extranjeros y/o (ii) la participación de intermediarios asociados.

4.7.4.5 El estudio del CIAT va más allá del sexto método original en cuanto a que considera la posición del intermediario asociado que realiza la venta a terceros. Recomienda que las autoridades tributarias traten de comprender la cadena de valor relacionada con el producto y su posterior procesamiento o transformación para ayudar a determinar la compensación en condiciones de plena competencia por las funciones desempeñadas y los riesgos asumidos por las entidades involucradas en esa cadena de valor.

#### **4.7.5 Consideraciones para el uso del sexto método**

4.7.5.1 El uso del sexto método ofrece algunos beneficios, pero también conlleva algunas desventajas, como se discutió anteriormente. El sexto método, en su forma más rudimentaria, opera como un mecanismo de fijación de precios que puede parecerse más o menos al MPLC. Sin embargo, dependiendo de la manera en que se aplique, es posible que no cumpla con los requisitos bastante estrictos que el MPLC tradicionalmente exige para su aplicación. Algunos países consideran que es un beneficio que el método se pueda utilizar cuando no se dispone de un precio de transferencia exacto



o una transacción comparable para los bienes primarios o los productos en cuestión. Este enfoque puede servir como un medio práctico para recaudar ingresos y requiere una actividad de auditoría relativamente limitada relacionada con los contribuyentes que participan en actividades de comercio de bienes primarios dentro del grupo. Una desventaja del enfoque es que, dependiendo de la forma en que se aplique el sexto método, existe un riesgo potencial de divergencia del principio de plena competencia y la consiguiente doble tributación. Otra desventaja del enfoque es que no aplica un método tradicional basado en las transacciones o un método basado en el resultado de las transacciones y, por lo tanto, es posible que no sea reconocido por el país en el otro extremo de la transacción. A medida que el sistema y las autoridades tributarias de un país se desarrollan y se benefician de más conocimientos y recursos relacionados con los precios de transferencia, es posible que el sexto método no sea o ya no sea necesario, o que se pueda ajustar o actualizar para lograr una mayor consistencia con el principio de plena competencia.

4.7.5.2 Deben quedar inequívocamente claras las situaciones en que se aplica el sexto método; esto evitará perjudicar a los contribuyentes y fomentará la seguridad jurídica. Si se aplica una prueba de (falta de) sustancia, deben proporcionarse criterios claros y objetivos. Cuando sea aplicable una prueba de sustancia, solo debe aplicarse el enfoque del sexto método cuando el contribuyente claramente no cumpla con la prueba. La posible doble tributación resultante de la aplicación del enfoque del sexto método también puede ser una desventaja. Esta desventaja podría mitigarse en la medida en que las autoridades tributarias permitan que cualquier doble tributación resultante de la aplicación del sexto método sea elegible para una posible desgravación en virtud de un tratado aplicable.

4.7.5.3 Los precios disponibles al público pueden basarse en acuerdos estandarizados que establezcan aspectos básicos de la transacción, como la calidad, la cantidad y los plazos de entrega de los productos comercializados. Una aplicación confiable del MPLC requeriría que los bienes primarios que se comparan sean lo suficientemente similares. Por lo tanto, se puede lograr una aplicación más cercana del principio de plena competencia en la medida en que el sexto método permita realizar ajustes de comparabilidad en los precios cotizados para características tales como las características físicas y la calidad de los productos, así como los volúmenes comercializados, los términos y condiciones de los contratos, otras variables relevantes, la fecha y condiciones de entrega (CIF, FOB, etc.) y si la transacción entre las empresas asociadas se lleva a cabo en el mismo nivel de la cadena de suministro que el que sirvió para fijar el precio disponible públicamente.

4.7.5.4 Como se indicó anteriormente, la aplicación del sexto método en algunos países generalmente está condicionada a la falta de (evidencia sobre) la sustancia de la entidad comercial intermediaria. En la medida en que los contribuyentes puedan proporcionar evidencia sobre la esencia de las entidades intermediarias (asociadas) para optar por no aplicar el sexto método, se podría esperar que los contribuyentes hagan un esfuerzo por brindar la información adicional requerida. Como resultado, la asignación de ingresos más precisos y en condiciones de plena competencia podría convertirse en la que se aplica entre las empresas asociadas.

4.7.5.5 Permitir evidencia o pruebas de sustancia no es poco común con este enfoque. Sin embargo, hacerlo agrega una carga administrativa a los contribuyentes y las autoridades tributarias. A modo de ejemplo, las leyes y reglamentos de un país establecen en la parte relevante:

“El [sexto] método no se aplica cuando: (a) la empresa (asociada) que constituye el intermediario internacional, demuestra presencia efectiva en la jurisdicción de residencia, tiene una oficina comercial o local donde se administra el negocio, cumpliendo con la inscripción legal y archivo de balances generales; los activos, riesgos y funciones asumidos por el intermediario internacional son adecuados en virtud de sus transacciones comerciales; (b) el negocio principal del intermediario internacional no consiste en recibir ingresos pasivos o en el comercio de bienes hacia o desde el país de origen de los productos básicos o con otros miembros del grupo económico<sup>49</sup>; (c) el comercio transfronterizo del intermediario internacional con otros miembros del mismo grupo multinacional no excede el 30% del total de transacciones anuales realizadas por el intermediario”.

4.7.5.6 Considerando las observaciones resultantes del estudio del CIAT mencionado en los párrafos anteriores y la orientación emitida por la OCDE respecto a las operaciones de bienes primarios, para fomentar el acceso a las disposiciones de los tratados que dan potencial alivio a la doble tributación, se pueden hacer dos observaciones: primero, en aquellas situaciones donde la regla considera la condición de intermediarios (extranjeros), sería preferible que los contribuyentes pudieran presentar evidencia de que sus intermediarios tienen la sustancia requerida en la o las otras jurisdicciones. En segundo lugar, se podría permitir que los contribuyentes proporcionen evidencia de que sus precios intragrupo están en condiciones de plena

---

<sup>49</sup> Un “grupo económico” puede ser más extenso que una EMN.

competencia y se podrían permitir ajustes apropiados y razonables a los precios de los bienes primarios disponibles públicamente para reflejar posibles diferencias entre transacciones y productos. Esto es importante ya que se sabe que los precios de los productos básicos fluctúan significativamente y dependen en gran medida del grado, la calidad y las características específicas del producto respectivo. Además, es probable que las condiciones de importación/exportación influyan en los precios.

4.7.5.7 Cuanto menos arbitrario sea el sexto método y sus criterios de aplicación, mayor seguridad jurídica puede resultar y las auditorías de transacciones y contribuyentes sujetos al método serán más eficientes y exitosas. Aclarar la definición de intermediarios sujetos al sexto método (en los casos en que se refiera a intermediarios), especificar las transacciones sujetas al sexto método y especificar los criterios para su aplicación, ayudará a reducir la incertidumbre y las posibles disputas fiscales. En la medida en que los contribuyentes puedan proporcionar pruebas con respecto a la sustancia necesaria de los intermediarios y lo que constituiría un precio de plena competencia, y la legislación incluya disposiciones relativas a los ajustes de los precios de los productos básicos disponibles al público para asegurar una mejor comparabilidad, el sexto método se vuelve más sofisticado y se ajusta al principio de plena competencia. Los contribuyentes también pueden beneficiarse de un acceso (mejorado) para evitar la doble tributación en ese caso.

## **5 Servicios intragrupo**

### **5.1 Introducción**

5.1.1 Este capítulo analiza los precios de transferencia de los servicios intragrupo dentro de una EMN. En primer lugar, evalúa las pruebas para determinar si uno o más miembros de una EMN han prestado servicios remunerables a una o más empresas asociadas para efectos de precios de transferencia. En segundo lugar, si se han prestado servicios intragrupo remunerables, evalúa los métodos para determinar una contraprestación en condiciones de plena competencia por dichos servicios. El capítulo también considera las circunstancias en las que las autoridades tributarias pueden brindar a los contribuyentes la opción de utilizar un puerto seguro para servicios de bajo valor agregado o para gastos menores.

5.1.2 Según el principio de plena competencia, si entre empresas asociadas se ha prestado un servicio intragrupo facturable, deben cobrarse precios de transferencia en condiciones de plena competencia a los miembros del grupo. El criterio para determinar si se han prestado servicios intragrupo facturables entre empresas asociadas, es si una o más empresas asociadas han recibido, o se espera que reciban, un beneficio económico de la actividad. Tal beneficio económico existe si una entidad independiente, en las mismas o en similares circunstancias, estaría dispuesta a pagar por los servicios o a realizar la actividad por sí misma. Este capítulo se refiere a este principio como la “prueba de beneficios” que se analiza con más detalle a continuación (véase la sección 5.2.2).

5.1.3 Un análisis de precios de transferencia de los servicios intragrupo debe ser considerado tanto desde la perspectiva del proveedor de servicios como la de la empresa asociada que recibe los servicios. La autoridad tributaria del país del proveedor de servicios procurará asegurarse de que, si se han prestado servicios intragrupo facturables, la empresa asociada que se beneficia del servicio pague un precio de plena competencia por dichos servicios. A la autoridad tributaria del proveedor de servicios le concierne el hecho de que no hubiera pagos por los servicios transfronterizos intragrupo

o que los cargos por dichos servicios estuvieran por debajo de los precios de plena competencia. También le concierne que el proveedor de servicios incurra en gastos en beneficio de empresas extranjeras asociadas sin reembolso o con una retribución inferior a la de plena competencia.

5.1.4 Por otro lado, la autoridad tributaria del país del receptor procuraría asegurarse de que los servicios en cuestión satisfagan la prueba del beneficio y de que al receptor no se le cobre más que el precio de plena competencia por los servicios intragrupo. La autoridad tributaria del destinatario del servicio contemplaría un ajuste si considerara que, de hecho, los servicios no cumplieron con la prueba de beneficios para el pagador local o, alternativamente, si los servicios proporcionaron un beneficio, pero los cargos por esos servicios fueron excesivos. Dado el alcance de las operaciones de negocio de una EMN, los costos de servicio incurridos y los cargos por servicio pueden ser significativos y cualquier asignación incorrecta de los costos de servicio o cargos dentro de la EMN, afectará la posición de utilidad o pérdida de los miembros del grupo.

5.1.5 Cabe señalar que el requisito de que los servicios facturables se paguen en condiciones de plena competencia es distinto a la cuestión de si dichos pagos, en condiciones de plena competencia, son deducibles de acuerdo con la legislación nacional de la empresa asociada que recibe el servicio. Las reglas de precios de transferencia requieren el pago del precio en condiciones de plena competencia por los servicios facturables. Los principios de la legislación nacional son entonces aplicados para determinar si la empresa asociada que realiza dichos pagos, puede deducirlos para determinar su base imponible. En algunos países, aunque un gasto puede satisfacer el principio de plena competencia, la deducción puede ser denegada, total o parcialmente, por las normas nacionales que restringen las deducciones.

5.1.6 Las EMN en una economía globalizada pueden tener operaciones de negocios altamente integradas. Las empresas asociadas que conforman dichos grupos pueden buscar ventajas de negocio derivadas de explotar los sistemas de información, tecnología y comunicaciones y otros activos de manera combinada. Los servicios intragrupo pueden desempeñar un papel importante en las EMN, ya que buscan obtener los servicios necesarios al precio más bajo para mantener o mejorar su posición competitiva. Los análisis de precios de transferencia de tales relaciones de servicio deben reconocer que las EMN buscan maximizar su rentabilidad y posiciones competitivas y generalmente no incurren en costos sin un objetivo de negocio.

5.1.7 Muchos de los servicios que requieren las EMN pueden ser prestados dentro del grupo o bien ser adquiridos por el grupo de uno o más proveedores de servicios independientes. Muchos tipos de servicios no forman parte del negocio principal de la compañía, pero, no obstante, son necesarios para las operaciones de negocio de la EMN. El desempeño de las actividades de servicio requeridas por los miembros del grupo puede estar centralizado en un miembro del grupo o disperso entre muchos miembros del mismo. En algunos casos, las EMN pueden subcontratar servicios de empresas independientes y luego cobrar el costo de los servicios transfiriéndolo a las empresas asociadas que reciben el/los beneficio(s).

5.1.8 La mayoría de los servicios intragrupo son fácilmente identificables. Por ejemplo, cuando un miembro del grupo realiza actividades de contratación y administra la nómina de otro miembro del grupo, puede quedar claro que se ha prestado un servicio específico. En algunas situaciones, un servicio puede estar relacionado con el suministro de bienes. Por ejemplo, una empresa asociada puede recibir bienes y también puede recibir servicios de apoyo para el uso de los bienes. En otros casos, los servicios intragrupo también pueden ser prestados junto con o incorporados a bienes intangibles u otros activos.

## **5.2 Análisis de los servicios intragrupo**

### **5.2.1 Tipos de servicios intragrupo**

5.2.1.1 Muchos tipos de servicios intragrupo pueden prestarse entre las empresas asociadas que componen una EMN. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (*United Nations Conference on Trade and Development*, UNCTAD por sus siglas en inglés) ha señalado en su Informe sobre las inversiones en el mundo 2004: El cambio hacia los servicios, que es “difícil formular una definición clara de servicios. No existe una definición comúnmente aceptada”<sup>50</sup> En el Anexo 1 al final de este capítulo se presenta una lista detallada (elaborada por la Comisión Europea) en donde se establecen algunos de los tipos de servicios intragrupo que son comunes en las EMN. La lista pretende ser ilustrativa, no exhaustiva. Por lo general, las actividades se pueden dividir en servicios facturables y actividades no facturables. Los servicios facturables se pueden dividir en servicios de bajo valor agregado y otros servicios. Se pueden usar enfoques de precios de transferencia simplificados para servicios de bajo

---

<sup>50</sup> UNCTAD (2004). *World Investment Report: The Shift Towards Services*. New York UN Publishing: Disponible en [http://unctad.org/en/docs/wir2004\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf)

valor agregado (véase la sección 5.5.2) mientras que para los otros servicios se puede requerir de un análisis completo de precios de transferencia.

5.2.1.2 El margen de utilidad que una empresa asociada puede obtener según el principio de plena competencia al prestar servicios intragrupo, varía. Un margen de utilidad más bajo es apropiado para servicios de bajo valor agregado, como servicios administrativos o de oficina. Estos servicios son necesarios para el funcionamiento eficiente de las operaciones internacionales de una EMN, pero no generan un valor significativo. Por otro lado, los servicios asociados con las actividades principales de negocio de un grupo de EMN, que son prestados para mantener o mejorar la rentabilidad, la viabilidad o la posición en el mercado de las EMN, pueden crear un mayor valor y consecuentemente conllevar un mayor margen de utilidad.

## **5.2.2 La prueba del beneficio**

5.2.2.1 La prueba del beneficio se utiliza para determinar si un miembro de la EMN ha recibido un servicio remunerable de una empresa asociada. El criterio del beneficio tiene dos requisitos que deben cumplirse. En primer lugar, se debe esperar que la actividad proporcione al receptor del servicio un valor económico o comercial para mejorar o mantener su posición de negocio. En segundo lugar, debe demostrarse que una entidad independiente, en las mismas o similares circunstancias que el receptor del servicio, habría estado dispuesta a pagar por los servicios o realizarlos por sí misma. Una vez que se ha satisfecho la prueba de beneficios, permanece la cuestión del precio de plena competencia para el servicio (ver la sección 5.3).

5.2.2.2 Se requerirá un examen de los hechos y circunstancias para determinar si se ha satisfecho la prueba del beneficio para una empresa que recibe un servicio intragrupo. El nivel de detalle cubierto por tal análisis de hechos, y la cantidad y naturaleza de la documentación requerida para comprobar que se ha cumplido con la prueba del beneficio, deben basarse en la importancia de los cargos por los servicios.

5.2.2.3 La noción subyacente de la prueba del beneficio es que, para que sea facturable, el servicio debe proporcionar o se espera que proporcione al destinatario un valor comercial identificable para mejorar su posición comercial actual o esperada. Por ejemplo, un programa de comercialización puede ser diseñado por un miembro de una EMN para ser utilizado por empresas asociadas que operan como distribuidores de riesgo ilimitado con la expectativa de que todas las empresas asociadas se beneficiarán en cada uno de sus mercados. Aunque la estrategia de comercialización sea

un éxito en la mayoría de los países es posible que no ofrezca todos los beneficios esperados en algunas jurisdicciones. En tanto cada empresa asociada dentro de la EMN que adopte esta estrategia de comercialización haya legítimamente esperado un beneficio, se considera que han recibido un beneficio para los efectos de la prueba del beneficio, a pesar de que algunas de estas empresas no logren plenamente los resultados esperados. La prueba de beneficios se satisface únicamente si se espera que un distribuidor independiente pague por los servicios de comercialización en circunstancias similares, o que necesite realizar las actividades de servicios de comercialización por sí mismo.

5.2.2.4 Que se satisfaga o no la prueba de beneficio no depende del nivel de riesgo de que se logre o no el beneficio esperado. Algunos servicios intragrupo, como la investigación y el desarrollo, pueden implicar un mayor nivel de riesgo que otros servicios, tales como los servicios de contabilidad o la actualización de asientos contables en libros. A pesar del riesgo involucrado, los servicios de investigación y desarrollo intragrupo son facturables si se espera que una parte independiente pagará a otra parte independiente por los servicios de I+D en las mismas o similares circunstancias o si hubiera realizado esta actividad por sí misma. Siempre que la empresa asociada receptora espere un beneficio económico potencial derivado de la investigación y el desarrollo, la prueba de beneficios se cumple y se ha prestado un servicio facturable, aunque en los hechos, la actividad no siempre genere beneficios.

### **5.2.3 Actividades de servicio para las necesidades específicas de una empresa asociada**

5.2.3.1 Las empresas asociadas pueden solicitar la prestación de servicios intragrupo específicos. Los servicios prestados específicamente a un miembro de la EMN y diseñados específicamente para sus operaciones o necesidades, generalmente cumplirán con la prueba de beneficios. Por ejemplo, una empresa asociada que forma parte de una MNE dedicada a las telecomunicaciones, puede sufrir daños a su reputación y una potencial pérdida de negocio si los problemas de tecnología de la información (TI) impiden que los clientes utilicen su sistema de telecomunicaciones. Si surge un problema de TI y otro miembro de la EMN especializado en la prestación de servicios de TI, proporciona asistencia directa a la empresa asociada, el servicio cumpliría con la prueba de beneficios ya que la empresa asociada ha recibido un beneficio económico para mantener sus operaciones de negocio.



5.2.3.2 De manera similar, si una empresa asociada busca la asistencia de una parte relacionada que se especializa en estrategias y prácticas de comercialización para el diseño de una campaña de comercialización dirigida, la empresa asociada que proporciona el asesoramiento sobre estrategias de comercialización estará prestando un servicio diseñado para satisfacer las necesidades específicas del destinatario. La prueba de beneficios generalmente se cumpliría en estas circunstancias porque la empresa asociada espera un beneficio comercial del servicio, y una empresa independiente en las mismas o en similares circunstancias, estaría dispuesta a pagar por la prestación de tales servicios o realizaría dichas actividades por sí misma.

#### **5.2.4 Servicios centralizados**

5.2.4.1 Una EMN a menudo centralizará determinadas funciones de negocio dentro de una empresa asociada que opere como proveedor de servicios para el resto del grupo o para un subgrupo de empresas asociadas, como un subgrupo regional, para su beneficio. De esta manera, se puede centralizar una amplia variedad de servicios, incluyendo los servicios de alto y bajo valor agregado. A cada empresa asociada que se beneficie de los servicios prestados por un proveedor de servicios centralizados, se le debe cobrar un precio de plena competencia por los servicios que adquiera, aunque la forma en que se calcula el cargo de plena competencia puede variar, dependiendo de los hechos del caso. El beneficio económico es evidente si una empresa asociada, de otra manera, tuviera que realizar la actividad por sí misma o contratar a un proveedor externo de servicios.

5.2.4.2 Existen numerosas razones para que una EMN preste servicios intragrupo de forma centralizada. Los servicios pueden ser prestados por una empresa asociada para el resto del grupo con el fin de minimizar los costos mediante economías de escala. Esto puede permitir a las EMN aumentar sus beneficios o mejorar su posición competitiva al poder reducir los precios cobrados a los clientes. La centralización de los servicios puede permitir la especialización dentro de una EMN, lo cual también puede implicar la creación de centros de excelencia. Algunas MNE pueden centralizar los servicios en una empresa de administración regional para empresas asociadas en una región geográfica particular, a fin de alinear las responsabilidades funcionales y de administración. En algunos casos, una empresa asociada puede no tener las habilidades o los recursos a nivel local para el servicio que requiere y puede confiarlo a especialistas que serán responsables de proporcionar el mismo tipo de servicio en un conjunto geográfico o funcional de entidades más amplio. Otro beneficio potencial

de contar con servicios centralizados para una MNE es la certeza de que dichos servicios estarán disponibles cuando sea necesario y de que la calidad de los mismos es consistente dentro de la EMN.

#### 5.2.4.3 Ejemplo 1: Negocios aéreos <sup>51</sup>

Una EMN conduce un negocio aéreo en los cinco países A, B, C, D y E, con la matriz del grupo ubicada en el País A. Los clientes de la aerolínea en estos países tienen la opción de llamar al personal por teléfono para reservar viajes y recibir asesoramiento cuando sea necesario. La EMN decide crear un centro de llamadas centralizado para que el grupo explote las economías de escala. El bajo costo de las telecomunicaciones y la capacidad de compartir información de negocios entre los miembros del grupo permite que el *call-center* centralizado esté ubicado en cualquier país en el que opere la EMN. El centro de llamadas puede operar las 24 horas del día para brindar servicios de llamadas a todas las zonas horarias en las que la EMN realiza actividades de negocio. La EMN concluye que la centralización de las funciones del centro de llamadas en su subsidiaria en el País E, permitirá al grupo aprovechar tanto las economías de escala como los bajos costos. Los servicios de centro de atención telefónica prestados por la subsidiaria en el País E a la sociedad matriz y otros miembros del grupo cumplen con la prueba de beneficios. Sin el *call-center*, los miembros del grupo tendrían que establecer sus propios centros de llamadas o contratar a una parte independiente para prestar los servicios de centro de llamadas en su nombre.

5.2.4.4 En el ejemplo anterior de un centro de llamadas centralizado, instalaciones centralizadas que operan por cuenta de las empresas en cada país reemplaza a las instalaciones locales individuales de reserva telefónica en cada país. Una parte separada y relativamente pequeña de los negocios en cada país es reemplazada por una parte centralizada pero aún distinta del negocio. El cambio no afecta los fundamentos de los negocios como, por ejemplo, la manera en que las empresas contratan a los clientes o generan demanda a través de estrategias de comercialización. En algunas situaciones, sin embargo, la centralización de las actividades puede afectar a los fundamentos de las empresas que reciben los servicios, y esas situaciones pueden ser difíciles de analizar para efectos de los precios de

---

<sup>51</sup> Los ejemplos contenidos en este capítulo son algunas ilustraciones del principio que se está analizando.

transferencia. Dependiendo de los hechos, una de esas situaciones es la centralización de las ventas o de las actividades de comercialización. Esta sección proporciona una guía sobre algunos de los factores que pueden ser relevantes en el análisis de ventas o actividades de comercialización centralizadas, para que los acuerdos efectivamente realizados se puedan delinear con precisión y evaluar en el contexto del negocio de la EMN. Este objetivo es común a todos los análisis de precios de transferencia, pero las empresas transnacionales de comercialización son a menudo un indicador que sugiere una investigación adicional en la sección 13.2.2.16 y la atribución de las ventas y las funciones de comercialización y riesgos para una entidad centralizada deben ser cuidadosamente analizadas, especialmente si los acuerdos no son comunes entre empresas independientes de la industria o el potencial de transferencia de utilidades es significativo debido al régimen fiscal al que está sujeta la entidad centralizada.

5.2.4.5 Los fines comerciales de centralizar las ventas o las actividades de comercialización involucran los objetivos generales descritos en la sección 5.2.4.2, pero más específicamente pueden también implicar ahorros de costos (evitando la duplicación de costos en mercados más pequeños mediante la coordinación y agregación de actividades), coordinando las actividades de comercialización y desarrollando y explotando los intangibles de mercadeo de manera consistente, estandarizando procesos, precios y condiciones, respondiendo a los clientes regionales o globales que pueden haber centralizado de manera similar sus actividades, y administrando los niveles de existencias y el almacenamiento de manera más eficiente. En algunos casos, una empresa de ventas centralizada puede llevar a cabo un rango de actividades: puede ser responsable de cumplir con los pedidos solicitados por la empresa local en el mercado; la empresa centralizada puede determinar la estrategia de ventas y comercialización, desarrollar y utilizar sus propios intangibles de mercadeo, asumir el riesgo de inventario y precios y dirigir las actividades de la empresa local en el mercado. En otros casos, la actividad centralizada de ventas y comercialización puede proporcionar una función de apoyo a las empresas locales en el mercado que siguen siendo responsables de llevar a cabo un rango de actividades.

5.2.4.6 En el análisis de los acuerdos que involucran la centralización de las actividades de ventas y comercialización, la primera tarea es entender esos acuerdos en el contexto de los negocios de la EMN y la naturaleza de las transacciones que se emprenden. Un aspecto importante puede ser el distinguir claramente entre una función de ventas centralizada y

una función de comercialización centralizada. Las funciones de ventas centralizadas pueden involucrar los procesos de suministro de efectivo habilitación de fondo, incluyendo la administración centralizada de facturación y pagos. Las funciones de ventas centralizadas también pueden involucrar la logística de llevar los productos a los clientes, incluyendo el almacenamiento y el transporte. Las funciones de comercialización centralizadas pueden implicar la identificación de las oportunidades de mercado, diferenciar la oferta en el mercado y crear y mantener las preferencias de los consumidores. Cualquiera o ambas funciones pueden centralizarse y un análisis de precios de transferencia requiere claridad sobre la naturaleza de las funciones relevantes, la medida en que la centralización de funciones ha tenido lugar en la práctica, la identificación de riesgos y la atribución de riesgos a las partes de los acuerdos y una evaluación de la contribución de la actividad a la forma en que la EMN genera valor.

5.2.4.7 Algunos negocios en los que los clientes pueden encontrar productos alternativos sin repercusiones pueden caracterizarse por un mayor enfoque en la comercialización como diferenciador y colaborador del desempeño. Por ejemplo, el sector de bienes de consumo de marca puede requerir amplias actividades en el mercado local si el negocio requiere un conocimiento muy específico de ese mercado, así como campañas de comercialización a medida, para competir con otros vendedores en el mercado. Puede haber diferencias en productos similares alrededor del mundo debido a las diferentes preferencias de los consumidores en los diferentes mercados y puede haber diferencias en los canales de venta debido a las preferencias de los consumidores o la madurez del mercado. En la práctica, la empresa local en el mercado puede contribuir conocimientos locales sobre el mercado y maneras de orientar las ventas y diseñar campañas de comercialización, puede proponer canales de venta, niveles de precios, niveles de inventario y gamas de productos, y podría ser el único punto de contacto con clientes. En tal caso, la función de ventas centralizada puede brindar apoyo a las empresas en el mercado mediante la estandarización de procesos y el ahorro de costos en las funciones administrativas y financieras al centralizar esas actividades.

5.2.4.8 En otros sectores, incluido el sector de las materias primas (o sectores que involucran bienes genéricos), el producto puede ser idéntico o casi idéntico en todos los mercados, los clientes pueden estar altamente especializados y centralizados, los términos y condiciones de los contratos pueden ser igualmente especializados, los niveles de inventario pueden establecerse globalmente, los precios y otros términos pueden negociarse o establecerse de manera centralizada, y las estrategias de ventas y

comercialización pueden desarrollarse a nivel mundial, y pueden ser limitadas si el negocio se caracteriza por contratos a más largo plazo con un número relativamente pequeño de clientes. El almacenamiento y la entrega pueden ser un aspecto clave del proceso de venta (en particular para los productos que requieren instalaciones o procesos especializados como la maduración). En tal caso, es probable que la contribución realizada localmente sea diferente al ejemplo de los bienes de consumo de marca y puede limitarse a desarrollar o administrar una relación con un pequeño número de clientes, mientras que la actividad de venta la realiza la empresa centralizada.

5.2.4.9 Una cuestión probatoria típica relacionada con las actividades de comercialización y ventas centralizadas se refiere a las responsabilidades relativas a la toma de decisiones de la compañía local en el mercado, otras empresas asociadas como la compañía productora y la compañía que presta servicios centralizados. Un aspecto puede involucrar qué parte (la compañía local en el mercado, otras empresas asociadas como la compañía productora o la compañía que presta servicios centralizados) controla los riesgos importantes asociados con las actividades de ventas a través de la toma de decisiones relevantes (ver secciones 3.4.4.33 a 3.4.4.35). Otro aspecto puede implicar la determinación de qué parte realiza funciones importantes asociadas con el desarrollo, adquisición, mejora, mantenimiento, protección y explotación de intangibles de mercadeo (véase la sección 6.3.4). En situaciones en las que la compañía de ventas centralizada no residente es responsable de concretar las ventas en el mercado local, puede ser apropiado considerar si esas actividades crean un establecimiento permanente en los términos del Artículo 5 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas.

5.2.4.10 Los principios que se encuentran en la guía sobre las actividades de compras centralizadas, que se puede encontrar al final de este capítulo (sección 5.6 y siguientes), también pueden ser de utilidad al analizar ventas centralizadas y actividades de comercialización. En particular, esta guía puede ayudar al análisis de situaciones donde la compañía local en el mercado realiza ventas a una compañía intermediaria del grupo.

## **5.2.5 Servicios por demanda**

5.2.5.1 Los servicios por demanda intragrupo se aplican en una situación en la que una empresa asociada acepta prestar un tipo particular de servicio en forma inmediata o en un período corto de tiempo. Para ello, debe mantener al personal necesario para prestar los servicios con la prontitud

solicitada, aunque es posible que la EMN no utilice a algunos miembros del personal en todo momento. Los servicios por demanda también pueden denominarse “contratos suspendidos” y “contratos de reserva”. El beneficio económico esperado de poder recurrir a dichos servicios sin demora cuando sea necesario puede ser para el receptor una ventaja de negocio suficiente para cumplir la prueba del beneficio, incluso si la contingencia que requiere el servicio nunca surge y los servicios concretos nunca se prestan o lo hacen con poca frecuencia. Por lo tanto, se esperaría que una empresa asociada que sea un destinatario potencial de tales servicios por demanda pague al prestador de servicios por mantener el personal necesario para prestar el servicio, incluso durante los momentos en que el destinatario potencial no recurre a la empresa asociada para que le preste el servicio. La existencia de un beneficio económico para los servicios por demanda deberá considerarse caso por caso para garantizar que una empresa asociada esté recibiendo realmente el beneficio de tener un prestador de servicios por demanda y que una empresa independiente en las mismas o similares circunstancias hubiera estado dispuesta a pagar.

### **5.2.6 Actividades no facturables**

5.2.6.1 Ciertas actividades de servicios intragrupo no cumplen con la prueba de beneficios para una o más empresas asociadas, por lo que no justificarían los cargos. Se enfatiza que la determinación de si un servicio intragrupo se ha prestado a una empresa asociada en particular, depende de un análisis de los hechos y circunstancias de cada caso. La siguiente sección analiza cuatro situaciones en las que no se cumple la prueba de beneficios.

#### ***Actividades de los accionistas***

5.2.6.2 Las actividades de los accionistas son aquellas que se realizan para proporcionar un beneficio económico únicamente a la sociedad accionista (sociedad matriz en última instancia o cualquier otro accionista como una sociedad controladora intermediaria, según los hechos del caso) en su calidad de accionista. De esta manera, el costo de las actividades de los accionistas debe ser asumido exclusivamente por el accionista. Las actividades de las accionistas realizadas por una empresa asociada en nombre de su sociedad matriz deben facturarse a la sociedad matriz en condiciones de plena competencia.

5.2.6.3 Las actividades de los accionistas pueden incluir las siguientes:

- preparación y presentación de informes requeridos para cumplir con el marco jurídico de la sociedad matriz;

- nombramiento y retribución de los consejeros de la sociedad matriz;
- reuniones del consejo de administración de la sociedad matriz y de las asambleas de accionistas de la sociedad matriz;
- preparación y presentación de informes financieros consolidados, informes con fines regulatorios y declaraciones de impuestos por parte de la sociedad matriz;
- actividades de la sociedad matriz para la obtención de fondos utilizados para adquirir capital social en compañías subsidiarias; y
- actividades de la sociedad matriz para proteger su inversión de capital en compañías subsidiarias.

5.2.6.4 El derecho de sociedades generalmente requiere que una compañía sea administrada por una junta directiva, que se encarga de tomar las decisiones claves del negocio, sus inversiones y de políticas de la compañía. La función de los directores de la compañía suele ser actuar de buena fe en el mejor interés de la compañía. La ley de sociedades de una jurisdicción generalmente prescribirá los deberes legales del consejo de administración. El costo de la dirección de una sociedad matriz puede generar gastos para los accionistas y, en ese caso, el costo no puede atribuirse a empresas asociadas. En esta situación, la única empresa de una MNE que podría cumplir con la prueba del beneficio es la sociedad matriz. Los costos no atribuibles de dirección incluirían los honorarios de los directores y el costo de la celebración de reuniones. Si una sociedad matriz de una EMN supervisa sus inversiones en el grupo a través de un consejo de supervisión, el costo del consejo de supervisión puede ser un gasto para los accionistas que no puede atribuirse a una empresa asociada.

5.2.6.5 Los directores de una compañía también pueden participar en otras actividades en relación con la participación accionaria de la sociedad matriz y estos gastos también se tratarían como gastos de los accionistas. Sin embargo, los directores también pueden prestar servicios que resulten en la provisión de beneficios importantes y reconocibles a los miembros de una EMN que no sean la sociedad matriz. En esta situación, el factor determinante es si se ha prestado un servicio a empresas asociadas. Si se determina que se ha prestado un servicio, la siguiente cuestión a considerar es qué miembros del grupo cumplen con la prueba de beneficios para el servicio.

5.2.6.6 Otro ejemplo de gasto de los accionistas es el costo de obtener financiamiento por parte de la sociedad matriz de una EMN para adquirir

una compañía, ya que dichos costos no proporcionan un beneficio inmediato a la entidad adquirida. Si una sociedad matriz obtiene fondos de un prestamista independiente en nombre de una empresa asociada que es una casa matriz regional, para adquirir una nueva compañía, esta actividad puede ser un servicio financiero con cargo a la casa matriz regional. Satisfaría la prueba del beneficio si una parte independiente hubiera estado dispuesta a pagar por los servicios financieros en circunstancias comparables. En esta situación, sería apropiado un cargo por servicio de la sociedad matriz a la empresa asociada en nombre de la cual se obtienen los fondos, ya que la sociedad matriz ha prestado servicios como agente de la empresa asociada para obtener financiamiento.

#### 5.2.6.7 Ejemplo 2: Compañía que cotiza en bolsa

Controladora Co. es una empresa residente del País A y es la sociedad matriz de una EMN. Controladora Co. cotiza en la bolsa de valores del país A, y la bolsa de valores y la agencia de regulación de valores le exigen que reporte periódicamente su situación financiera. Los requisitos del reporte incluyen las cuentas de utilidades y pérdidas consolidadas y el balance general de la EMN preparados de acuerdo con las normas internacionales de información financiera. Subsidiaria Co. es una subsidiaria residente en el País B, que mantiene su propia función de contabilidad para respaldar las operaciones de su negocio. Subsidiaria Co. está obligada de acuerdo con la legislación nacional del País B a preparar sus cuentas de acuerdo con las normas internacionales de información financiera y a presentar anualmente estados financieros reglamentarios. El director financiero de Subsidiaria Co. proporciona ciertos informes y estados financieros a Controladora Co. para su inclusión en los estados financieros consolidados de la EMN. La incorporación de este material en los estados financieros consolidados de Controladora Co. es una acción que Controladora Co. lleva a cabo como accionista de Subsidiaria Co. Por lo tanto, Controladora Co. no puede imponer un cargo por servicio a Subsidiaria Co. por revisar e incorporar sus estados financieros en los estados financieros consolidados de la EMN que Controladora Co. debe presentar, ya que estas actividades no brindan un beneficio a la subsidiaria. Estas actividades se atribuyen exclusivamente a las obligaciones impuestas a Controladora Co. como compañía que cotiza en bolsa. Si Subsidiaria Co. incurre en costos para la preparación de los estados financieros requeridos para los estados financieros consolidados de la EMN y que exceden lo necesario para cumplir con los requisitos de información financiera en el País B, Controladora Co. debe compensar a la subsidiaria por las actividades adicionales, en condiciones de plena competencia.



### ***Duplicación de actividades***

5.2.6.8 La duplicación de servicios ocurre cuando se presta un servicio a una empresa asociada que ya ha incurrido en costos por realizar la actividad ella misma o a través de una entidad independiente. Las actividades duplicadas generalmente no son servicios facturables. La determinación de duplicación debe hacerse caso por caso. Hay algunas circunstancias en las que la duplicación puede proporcionar un beneficio a una empresa asociada si una parte independiente hubiera estado dispuesta a pagar por los servicios duplicados en circunstancias similares. Por ejemplo, esta situación puede darse si una empresa asociada recibe asesoramiento contable interno sobre un tema, pero opta por obtener una segunda opinión para minimizar el riesgo de ser sancionada por no cumplir con las normas contables.

5.2.6.9 En ocasiones, una MNE puede realizar funciones de servicio que tienen el mismo nombre, pero representan servicios diferentes, o las funciones se realizan a diferentes niveles y, por lo tanto, no implican una duplicación. Estas funciones pueden llevarse a cabo a nivel grupal, regional o local. Por ejemplo, las funciones de comercialización estratégica se realizan a nivel de grupo, ya que son para el beneficio de todo el grupo, mientras que a nivel local una subsidiaria desarrolla el análisis de comercialización de las condiciones del mercado local. En esta situación, los servicios de comercialización no se duplican ya que son diferentes tipos de servicios.

#### **5.2.6.10 Ejemplo 3: Uso de servicios de TI grupales**

La Compañía X, residente en el País X, forma parte de una MNE. La Compañía X utiliza el sistema de TI integrado del grupo, que está respaldado por los servicios de TI prestados por un proveedor de servicios de grupo, la compañía T. Suponga que estos servicios cumplen la prueba de beneficios para la Compañía X. Se determina que un cargo de plena competencia para la Compañía X por estos servicios es \$60. Como resultado, las cuentas de la Compañía X incluyen un cargo de \$ 60 por “servicios de TI” pagado a la Compañía T. La Compañía X también obtiene servicios de TI de un proveedor externo en el País X para adaptar su sistema de TI a los requerimientos locales. Como resultado, las cuentas de la Compañía X incluyen un cargo adicional, también descrito como “servicios de TI”, de \$40.

En este ejemplo, a pesar de estar descritos de la misma manera en las cuentas de la Compañía X, los dos cargos se refieren a servicios

diferentes y ambos serían admisibles ya que el cargo intragrupo se refiere a servicios que cumplen con la prueba de beneficios y están fijados a un precio de plena competencia, y los otros servicios también se encuentran en condiciones de plena competencia.

Si los servicios de TI relacionados con la localización de los sistemas de la Compañía X se obtuvieran en cambio de una empresa asociada, suponiendo que ambos tipos de servicios cumplen con la prueba de beneficios y constituyen un monto de plena competencia, se aplicaría el mismo resultado.

5.2.6.11 Cuando una actividad está en proceso de centralización para una EMN, puede producirse una duplicación aceptable durante la fase de transición. Por ejemplo, una EMN puede decidir centralizar su función de recursos humanos para el grupo y esta alteración requeriría el cierre del departamento de recursos humanos de cada empresa asociada después de que se hayan proporcionado los datos necesarios a la base de datos centralizada de recursos humanos. Es probable que este proceso implique un período de superposición y duplicación aceptable durante la fase de transición. En esta situación, una entidad independiente tendría un período de duplicación si estuviera en el proceso de subcontratar su función de recursos humanos a un proveedor de servicios independiente. No obstante, se debe tener cuidado al determinar si una situación implica una duplicación aceptable.

#### 5.2.6.12 **Ejemplo 4: Filial de agronegocios de EMN**

Subsidiaria Co., una empresa residente en el País A, forma parte de una EMN. El negocio del grupo consiste en cultivar productos primarios y distribuirlos en los mercados locales. Matriz Co. es la sociedad matriz en el País B. Matriz Co. supervisa las funciones de tesorería del grupo. La función de tesorería de Matriz Co. asegura que exista un financiamiento adecuado para el grupo y controla los niveles de deuda y capital en sus libros y los de sus subsidiarias. Subsidiaria Co. mantiene su propia función de tesorería y administra sus finanzas de manera independiente. Administra sus operaciones de tesorería y se asegura de que dispone de financiamiento interno o externo. Un análisis funcional indica que Subsidiaria lleva a cabo sus propias funciones de tesorería con el fin de asegurarse de que cuenta con el capital de deuda adecuado para financiar sus operaciones. En esta situación la duplicación aparece en tanto que Subsidiaria Co. está desempeñando

las funciones de tesorería necesarias para sus operaciones y Matriz Co. está realizando las mismas funciones de tesorería para Subsidiaria Co. En consecuencia, las actividades de tesorería de Matriz Co. son actividades duplicadas que no cumplen con la prueba de beneficios. Según el principio de plena competencia, Matriz Co. no puede cobrar una cuota de servicio a Subsidiaria Co. por las funciones de tesorería de Matriz Co.

#### 5.2.6.13 Ejemplo 5: Servicios de tesorería

Una EMN tiene su sociedad matriz en el País A. La sociedad matriz realiza funciones de tesorería para sí misma y sus subsidiarias. Las funciones de tesorería incluyen la obtención de capital, la obtención de financiamiento y la administración de caja. Subsidiaria Co. es una empresa asociada en el País B y no realiza ninguna función de tesorería por sí misma. En esta situación no existe duplicación ya que la Subsidiaria Co. no realiza funciones de tesorería. En este caso, se considera que Subsidiaria Co. obtiene un beneficio de las funciones desempeñadas por la sociedad matriz. condiciones económicas. En este caso, Shipper Co.

#### 5.2.6.14 Ejemplo 6: Servicios relacionados con derechos de propiedad intelectual (PI)

Una EMN tiene una sociedad matriz denominada Compañía Controladora en el País A. La Compañía Controladora tiene asesores legales internos con experticia en propiedad intelectual. La experticia incluye el registro de patentes y la protección de los derechos de propiedad intelectual. Compañía Propietaria es una compañía asociada en el País B y es propietaria legal y económica de las patentes que ella misma ha desarrollado para su propio beneficio. Compañía Propietaria tiene una disputa con uno de sus clientes por el uso indebido de su propiedad intelectual. Compañía Propietaria intenta negociar la disputa con el cliente, pero el cliente niega que haya un incumplimiento del contrato de licencia y se rehúsa a negociar. Compañía Propietaria no cuenta con un asesor legal interno y contrata a una firma legal independiente en el País B para que le asesore sobre si tiene derecho a una indemnización por parte del cliente por daños y perjuicios derivados del supuesto incumplimiento del contrato.

El consejo legal es que el cliente ha incumplido el contrato de licencia y que Compañía Propietaria debe emprender acciones legales para reclamar daños sustanciales del cliente. Dado que los litigios son

costosos, Compañía Propietaria busca una segunda opinión de la sociedad matriz sobre si debe emprender acciones legales contra el cliente. El País A y el País B tienen sistemas legales similares con respecto a la propiedad intelectual. Compañía Controladora utiliza a su asesor legal interno para dar asesoría sobre si Compañía Propietaria tiene derecho a indemnización por incumplimiento de contrato, así como para evaluar el alcance de los daños. Ante esta situación, la asesoría legal brindada por la sociedad matriz ha proporcionado a Compañía Propietaria un beneficio económico al brindar la tranquilidad de una segunda opinión. En esta situación no hay duplicación y el uso de una segunda opinión legal es una medida justificada para tratar la disputa con el cliente. Las entidades independientes involucradas en disputas legales buscan regularmente una segunda opinión para evaluar una disputa legal.

### ***Asociación pasiva***

5.2.6.15 Los beneficios para los miembros de una EMN pueden surgir únicamente como resultado de la pertenencia de una entidad asociada a la EMN. Estos beneficios son atribuibles a la asociación pasiva de la entidad con la EMN. Los beneficios de la asociación con una EMN no son un servicio facturable para los miembros de la EMN. Por ejemplo, las empresas independientes que realizan transacciones con una empresa que es miembro de una EMN pueden estar dispuestas a proporcionarle bienes o servicios a precios inferiores a los que se cobran a los compradores independientes. Estos descuentos pueden otorgarse porque el proveedor independiente espera poder generar ventas futuras a otros miembros del grupo si ofrece precios favorables y un buen servicio. Además, el proveedor independiente puede considerar a la empresa asociada como un cliente de bajo riesgo que probablemente no incurra en incumplimiento de ningún crédito comercial. Nótese que en esta situación la empresa independiente ha asumido el riesgo de crédito ya que no puede emprender acciones legales contra la sociedad matriz si la subsidiaria incumple, pues la sociedad matriz no ha proporcionado a la empresa ninguna garantía formal o compromiso para cubrir el monto adeudado por la subsidiaria.

5.2.6.16 En estas circunstancias, la membresía de la empresa asociada en la EMN no da lugar a que la sociedad matriz o cualquier miembro de la EMN preste un servicio facturable a la empresa asociada. La característica clave de este tipo de beneficio incidental es que es pasivo y no puede atribuirse a una acción abierta tomada por otro miembro de la EMN. Por el contrario, si un miembro de una EMN proporcionó una garantía

formal explícita del crédito comercial de una empresa asociada, la garantía formal puede ser un servicio facturable siempre y cuando una entidad independiente hubiera estado dispuesta a pagar por una garantía formal en circunstancias similares. En el Capítulo 9 se encuentra orientación sobre garantías financieras intragrupo. Otro ejemplo de una situación en la que puede producirse un servicio facturable es cuando una empresa asociada puede obtener descuentos adicionales de un proveedor independiente con la condición de que otros miembros de la EMN se comprometan a realizar compras adicionales a ese proveedor.

5.2.6.17 La asociación pasiva de una empresa asociada con su EMN puede mejorar la calificación crediticia de la empresa asociada. Hay circunstancias en las que una empresa asociada que forma parte de una EMN puede disfrutar de una calificación crediticia más alta por parte de los prestamistas basada en su pertenencia a la EMN. Es decir, si la empresa asociada se evaluara sobre una base puramente independiente (esto es, como si no tuviera empresas asociadas), se esperaría que recibiera una calificación crediticia más baja del prestamista. En este caso, la empresa asociada ha recibido un beneficio incidental por su pertenencia pasiva a la EMN. En esta situación, no hay servicio facturable. Este beneficio incidental no puede estar sujeto a un cargo por servicio de otros miembros del grupo. En otro caso, si la sociedad matriz ofreciera a un prestamista una garantía formal para un préstamo otorgado a una empresa asociada, la sociedad matriz podría estar buscando activamente la ventaja de un cargo financiero más bajo para la empresa asociada y, en consecuencia, la garantía puede calificar como un servicio facturable para efectos de precios de transferencia, que obligaría al pago de una comisión de garantía en condiciones de plena competencia. Véase la sección 2.5.5 para un análisis más detallado de la relación entre las sinergias del grupo y los beneficios de la asociación pasiva, y el Capítulo 9 para obtener orientación sobre las garantías financieras intragrupo.

### ***Beneficios incidentales***

5.2.6.18 Hay otras situaciones en las que una empresa asociada puede proporcionar un servicio intragrupo a otra empresa asociada en circunstancias en las que ese servicio también da lugar de manera incidental a que otros miembros de la EMN que no sean el beneficiario principal del servicio reciban beneficios. El que los réditos consiguientes para otros miembros del grupo puedan respaldar el pago de honorarios de servicio por parte de los beneficiarios incidentales, depende de los hechos. Determinar si los beneficiarios incidentales del servicio deben pagar una

retribución por el servicio depende de si una parte independiente en las mismas circunstancias hubiera estado dispuesta a pagar por el servicio intragrupo. En algunos casos, los beneficios incidentales y consecuentes que recibe una empresa asociada pueden ser remotos y no cumplirían con la prueba de beneficios ya que una parte independiente no estaría dispuesta a pagar por el servicio.

#### 5.2.6.19 **Ejemplo 7: Servicios de comercialización y distribución**

La empresa fabricante de motocicletas EMN X tiene una empresa asociada que actúa como empresa de distribución en el País A, que está incurriendo en pérdidas. Se solicita asistencia y asesoramiento al departamento de comercialización de la sociedad matriz sobre cómo volver rentable a la empresa asociada en el País A. Después de estudiar el mercado de consumo del País A y comparando ese mercado con otros mercados donde se venden las motocicletas de EMN X, el departamento de comercialización de la sociedad matriz desarrolla una campaña de comercialización para el País A, donde se regalan cascos especialmente embellecidos y altamente sofisticados junto con las motocicletas vendidas en el País A. No existe ninguna ley que requiera el uso de cascos de motocicleta en el País A.

La campaña de comercialización es un éxito y las ventas en el País A aumentan durante el siguiente año. Los cascos son bastante populares debido a sus diseños y adornos específicos. Al año siguiente, un estudio independiente muestra que las motocicletas de EMN X tienen menos probabilidades de verse involucradas en accidentes mortales. Este estudio impulsa las ventas de motocicletas de EMN X en el país A. La sociedad matriz asigna a la empresa asociada en el país A el costo de la campaña de comercialización.

Sin embargo, como resultado del estudio independiente sobre seguridad de las motocicletas, las ventas de motocicletas EMN X también aumentan en los Países B, C y D. Estos países tampoco tienen leyes que exijan el uso de cascos para conducir una motocicleta. El punto es si el costo de la campaña de comercialización en que incurre el departamento de comercialización de la sociedad matriz debería asignarse también a las empresas asociadas en los Países B, C y D. El aumento de las ventas en los Países B, C y D parecen ser beneficios incidentales de la campaña de comercialización desarrollada específicamente para el País A y, por lo tanto, la asignación de costos a las empresas asociadas en los Países B, C y D no estaría en consonancia con el principio de plena competencia.

El consejo legal es que el cliente ha incumplido el contrato de licencia y que Compañía Propietaria debe emprender acciones legales para reclamar daños sustanciales del cliente. Dado que los litigios son costosos, Compañía Propietaria busca una segunda opinión de la sociedad matriz sobre si debe emprender acciones legales contra el cliente. El País A y el País B tienen sistemas legales similares con respecto a la propiedad intelectual. Compañía Controladora utiliza a su asesor legal interno para dar asesoría sobre si Compañía Propietaria tiene derecho a indemnización por incumplimiento de contrato, así como para evaluar el alcance de los daños. Ante esta situación, la asesoría legal brindada por la sociedad matriz ha proporcionado a Compañía Propietaria un beneficio económico al brindar la tranquilidad de una segunda opinión. En esta situación no hay duplicación y el uso de una segunda opinión legal es una medida justificada para tratar la disputa con el cliente. Las entidades independientes involucradas en disputas legales buscan regularmente una segunda opinión para evaluar una disputa legal.

#### 5.2.6.20 Ejemplo 8: Servicios corporativos

Supongamos que una EMN tiene una casa matriz con sede regional en la región Asia Pacífico que solicita a la administración de su sociedad matriz que revise la estructura y las operaciones de las empresas asociadas en esa región para garantizar que el grupo regional mantenga su rentabilidad. La revisión gerencial de las empresas asociadas puede resultar en la decisión de cesar ciertas actividades comerciales que no están cumpliendo con las expectativas de utilidad y es poco probable que mejoren. La reducción de la rentabilidad puede ser el resultado de cambios estructurales del mercado provocados por desarrollos tecnológicos. En esta situación, la revisión cumpliría con la prueba del beneficio a nivel de la sociedad controladora regional. Una empresa independiente en las mismas circunstancias estaría dispuesta a recibir asesoramiento de una empresa de gestión independiente. La decisión resultante sobre qué líneas de negocio retener y descartar puede proporcionar beneficios incidentales para las empresas asociadas que son casas matriz regionales en otras regiones, como América del Sur. Si las líneas de negocio de las empresas asociadas en otras regiones son similares a las de la región de Asia Pacífico, entonces se ha cumplido la prueba de beneficios y se puede imponer un cargo por servicio a estas empresas asociadas. Por otro lado, si las líneas de negocio en las otras regiones son diferentes, estas empresas asociadas no pueden

estar sujetas a un cargo por servicio por los beneficios derivados de la revisión gerencial. En esta circunstancia, la prueba de beneficios no se cumpliría si una parte independiente no estuviera dispuesta a pagar por una evaluación de las líneas de negocio que no son relevantes para su negocio.

5.2.6.21 Hay algunos casos en los que un servicio prestado por un miembro de una EMN beneficia o se espera que beneficie solo a determinados miembros de una EMN, pero incidentalmente genera beneficios para otros miembros. Algunos ejemplos podrían ser el analizar la pregunta de si se debe reorganizar el grupo, adquirir nuevos miembros o bien cerrar una división. Estas actividades podrían constituir servicios intragrupo para los miembros particulares de las EMN involucradas; por ejemplo, aquellos miembros que realizarán la adquisición o cerrarán una de sus divisiones, pero que también pueden producir beneficios económicos para otros miembros de la EMN que no participan en la decisión, al aumentar la eficiencia, las economías de escala u otras sinergias. Por lo general, los beneficios incidentales no hacen que estos otros miembros de las EMN sean tratados como si recibieran un servicio intragrupo porque las actividades que producen los beneficios no serían aquellas por las que una empresa independiente normalmente estaría dispuesta a pagar.

### **5.3 Determinación de un cargo de plena competencia**

#### **5.3.1 Análisis funcional**

5.3.1.1 Si se han prestado servicios facturables intragrupo, el siguiente paso es determinar los cargos por servicios en condiciones de plena competencia para efectos de precios de transferencia. Según el principio de plena competencia, los cargos por los servicios deben reflejar los montos que serían pagados o recibidos por entidades independientes en las mismas o en similares circunstancias. El precio de plena competencia por los servicios debe considerarse tanto desde la perspectiva del proveedor de servicios como desde la perspectiva del destinatario del servicio. A este respecto, las consideraciones relevantes incluyen el valor del servicio para el receptor y cuánto estaría dispuesta a pagar una empresa independiente comparable por ese servicio en circunstancias comparables (dado el alcance del beneficio que espera recibir del servicio), así como los costos de prestación del servicio incurridos por el proveedor de los servicios.

5.3.1.2 Como puede verse en una revisión de los tipos de servicios enumerados en la descripción general del Anexo 1 al final de este capítulo,



los servicios que podrían prestarse entre empresas asociadas varían ampliamente tanto en naturaleza como en valor. Algunos servicios pueden ser de naturaleza rutinaria o administrativa y pueden compensarse adecuadamente a precios que se aproximen al costo del servicio más un pequeño margen. Otros servicios pueden ser únicos, requerir una habilidad significativa para su desempeño, involucrar el uso de intangibles valiosos del proveedor de servicios y pueden ser un aporte clave para la rentabilidad de la EMN. En condiciones de plena competencia, dichos servicios pueden imponer precios que den lugar a importantes beneficios para el proveedor del servicio. En consecuencia, ningún enfoque particular para determinar los precios en condiciones de plena competencia será apropiado para todas las situaciones. Específicamente, el método del costo adicionado no siempre arrojará la mejor estimación del valor de plena competencia de los servicios prestados.

5.3.1.3 Para determinar un cargo de plena competencia por los servicios intragrupo, se debe realizar un análisis funcional. El análisis funcional considerará las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por el proveedor de servicios. El análisis funcional también consideraría cualquier participación del destinatario del servicio y el uso que el destinatario haga del servicio en la conducción de su propio negocio. El análisis funcional deberá demostrar el beneficio económico esperado o recibido de los servicios por el receptor y también ayudará para determinar la confiabilidad de los comparables disponibles. Si una actividad de servicio es una actividad separada que se realiza en beneficio del grupo, el análisis funcional del proveedor de servicios puede ser relativamente simple. Si los servicios están relacionados con la provisión de *know-how* u otros intangibles, el análisis puede ser más complejo. Los intangibles se consideran en el Capítulo 6.

5.3.1.4 Un ejemplo de una actividad de servicio facturable sería la prestación de servicios de comercialización para una EMN por parte de una empresa asociada. El análisis funcional de esa actividad puede implicar un análisis de las actividades del personal de la empresa asociada en el diseño e implementación de los servicios de comercialización. Esta consideración también involucraría la capacidad y experticia del personal del proveedor de servicios y el tiempo involucrado en el desarrollo de la estrategia de comercialización. Los activos utilizados pueden incluir los locales comerciales, así como una oficina y equipos informáticos. Los intangibles involucrados pueden incluir conocimiento de empresas independientes que brindan servicios publicitarios, listas de clientes y *know-how* desarrollado a través de otras campañas de comercialización. Una estrategia de

comercialización puede implicar un elemento de riesgo, ya que solo se puede hacer una predicción sobre los resultados esperados de la campaña.

### **5.3.2 Enfoques de cobro**

5.3.2.1 Hay dos enfoques generales que se pueden utilizar para cobrar por los servicios, el cargo directo y el cargo indirecto.

5.3.2.2 El enfoque de cargo directo requiere que, para servicios específicos prestados, se identifique al beneficiario de los servicios y el precio de estos últimos. En general, cualquiera de los métodos de precios de transferencia identificados en la siguiente sección puede aplicarse para identificar un precio de plena competencia bajo un enfoque de cargo directo. Por ejemplo, a una subsidiaria extranjera se le puede cobrar directamente por una visita de dos días de un ingeniero de software que es empleado de la sociedad matriz y que puede haber visitado el sitio de la subsidiaria extranjera a solicitud de esta última para prestar ciertos servicios de consultoría o asesoría. En tal caso, la sociedad matriz puede cobrar los costos específicos de estos servicios de consultoría con o sin un margen de beneficio (según corresponda) directamente a la subsidiaria extranjera.

5.3.2.3 Puede resultar difícil aplicar un enfoque de cargo directo y el costo administrativo del cargo directo puede ser una carga administrativa desproporcionada con respecto a los servicios prestados, en particular cuando los servicios pueden prestarse a más de un destinatario dentro del grupo. Muchas EMN han desarrollado métodos de cargo indirecto basados en el prorrateo para reflejar el beneficio relativo que se espera que reciba cada empresa asociada de la prestación de servicios intragrupo. Un enfoque sólido de cargos indirectos utilizará claves de asignación basadas en factores objetivos que son medidas sustitutivas del beneficio económico relativo que cada empresa asociada recibe de los servicios centralizados. Las claves de asignación son examinadas en la sección 5.4.8. Las claves de asignación son admisibles siempre que cumplan razonablemente con el principio de plena competencia. La característica principal de los enfoques indirectos es que las asignaciones son estimaciones de los beneficios relativos que las empresas asociadas esperan recibir de los servicios. La asignación puede basarse en un solo factor o en varios factores combinados. Por ejemplo, si los servicios de recursos humanos están centralizados para una EMN, la asignación puede basarse en el número de empleados en cada empresa asociada. Para los servicios relacionados con la comercialización, una clave de asignación adecuada puede ser el volumen de negocios.

5.3.2.4 En algunos casos, puede resultar difícil medir el beneficio económico esperado de algunos servicios centralizados dentro de una EMN. Por ejemplo, sería difícil estimar el beneficio de una campaña de promoción en un evento deportivo nacional importante que tiene una audiencia televisiva mundial. Una vez que se obtienen los derechos de promoción y se efectúa un pago, la EMN debe asignar el costo de la promoción centralizada de forma prospectiva sobre la base del beneficio económico esperado para los miembros de la EMN. A las administraciones tributarias de los países en desarrollo a menudo les resulta difícil verificar la validez de este tipo de cuotas. Además, determinar si la asignación aplicada está de acuerdo con el principio de plena competencia es otra dificultad práctica ya que los servicios intragrupo se cobran principalmente aplicando un enfoque de cargo indirecto, utilizando varias claves de asignación. Cuando la sociedad matriz de una EMN está ubicada en el extranjero, las compañías subsidiarias locales a menudo solo pueden proporcionar información sobre sus propias operaciones en lugar de una comprensión general de toda la estructura de servicios intragrupo. Una información potencialmente relevante podría ser si las empresas asociadas en otros países que se benefician igualmente de los servicios siguen la misma metodología para pagar las cuotas por este y el importe concreto de las cuotas del servicio correspondientes a las distintas empresas asociadas.

5.3.2.5 Por lo general, se prefiere el enfoque de cargo directo al enfoque de cargo indirecto en los casos en que los servicios prestados por una empresa asociada a otros miembros de la EMN pueden identificarse y cuantificarse específicamente. En muchas circunstancias, las EMN no tendrán otra opción que utilizar la asignación de costos indirectos. En tales casos, los servicios intragrupo cobrados sobre una base de asignación serán admisibles si la asignación es un reflejo razonable de los beneficios esperados (véase sección 5.4.8).

### **5.3.3 Provisión de bienes y prestación de servicios auxiliares**

5.3.3.1 Podría ser necesario distinguir entre la transmisión de activos tangibles o intangibles y la prestación de servicios auxiliares. Por ejemplo, los servicios pueden incluir la provisión de capacitación o asesoramiento sobre el uso y funcionamiento de maquinaria y equipo. En el caso de los activos intangibles, los servicios pueden ser de capacitación y asistencia en el uso de tecnología protegida por patentes, derechos de autor o *know-how*. Si la prestación de servicios intragrupo está separada de la provisión de activos tangibles o intangibles, un cargo independiente por servicios en condiciones de plena competencia podría ser apropiado. Determinar si un servicio está relacionado con la transmisión de activos tangibles o intangibles depende de los hechos y circunstancias de la transacción.

5.3.3.2 Si un pago por activos tangibles o intangibles ya incluye el precio de los servicios auxiliares que lo acompañan, una cuota separada del servicio podría ser inapropiado, ya que esto implicaría un segundo cargo por los mismos servicios. El precio de transferencia para tales transacciones puede estar respaldado por comparables en los que se brindan servicios auxiliares similares, tales como comparables internos. Puede resultar difícil obtener comparables externos. Por otro lado, si el precio de transferencia por la transferencia de un activo tangible o intangible no cubriera la prestación de servicios, correspondería cobrar una cuota separada por servicio.

**5.3.3.3 Ejemplo 9: Crimson Co.**

Crimson Co. es un residente del País A y es la sociedad matriz de una EMN que lleva a cabo un negocio de minería y procesamiento de minerales. Violeta Co. es una empresa asociada residente en el País B, y también lleva a cabo un negocio de extracción y procesamiento de minerales. Crimson Co. ha desarrollado un sistema de procesamiento de minerales que reduce el costo y tiempo de procesamiento. El sistema de procesamiento es un *know-how* y Crimson Co. no ha solicitado una patente para ello. Crimson Co. acuerda otorgar una licencia a Violeta Co. para el derecho a utilizar su *know-how* para el procesamiento de minerales. La tasa de regalías por la licencia para utilizar el *know-how* es del tres por ciento de los ingresos de Violeta Co. por la venta de minerales a clientes independientes. Bajo este acuerdo, Crimson Co. se compromete a prestar servicios auxiliares al personal de Violeta Co, para el uso del *know-how*. Crimson Co. llevó a cabo un análisis funcional donde se identificaron comparables apropiados al establecer regalías de plena competencia del tres por ciento, y confirmando que la tasa cumple con el principio de plena competencia. Además de otorgar una licencia para usar intangibles similares, los comparables brindan servicios auxiliares iguales o similares, cuyas cuotas están incluidas en el costo de las regalías. En esta situación, Crimson Co. ha recibido una remuneración completa por la provisión de *know-how* y cualquier servicio complementario mediante el porcentaje de regalía del tres por ciento. Sería impropio que las autoridades tributarias del País A reclamaran que el pago de regalías sólo se aplicara a la licencia de los intangibles y que Crimson Co. debiera recibir un pago adicional por la prestación de servicios auxiliares. Los honorarios por los servicios auxiliares están incluidos en el precio de transferencia relacionado con la licencia de uso del *know-how*. En consecuencia, sería inapropiado que se impongan a la empresa asociada cargos por servicios adicionales por los servicios auxiliares.

## **5.4 Cálculo de la contraprestación en condiciones de plena competencia**

### **5.4.1 Introducción**

5.4.1.1 Tanto para los enfoques de cargo directo como indirecto, los métodos de precios de transferencia en el Capítulo 4 de este Manual pueden utilizarse para determinar precios de plena competencia para los servicios intragrupo en tanto sean confiables. Si existe un desacuerdo entre las autoridades tributarias del proveedor del servicio y del destinatario del servicio sobre los cargos por servicio intragrupo, podría producirse una doble tributación. Véase el Capítulo 4 para obtener un análisis detallado de los métodos de precios de transferencia que pueden ser adecuados para los servicios intragrupo, como, por ejemplo, el método del precio libre comparable (MPLC), el método del costo adicionado, el método del margen neto transaccional (MMNT) y, en algunas circunstancias, el método de división de la utilidad (MDU).

### **5.4.2 Método de precio libre comparable (MPLC)**

5.4.2.1 El MPLC (véase la sección 4.2.1) requiere un alto grado de comparabilidad entre transacciones vinculadas y no vinculadas. Si el proveedor de servicios de una EMN presta los mismos servicios en circunstancias comparables a entidades independientes como lo hace a empresas asociadas, éstos pueden calificar como comparables internos, lo que le permite aplicar el MPLC. Además, el proveedor de servicios dispondrá de un sistema de cobro instalado. De manera similar, si una entidad asociada recibe servicios iguales o similares tanto de una empresa asociada como de proveedores de servicios independientes, esa entidad podrá utilizarlos como comparables internos para el MPLC. Si el proveedor de servicios solo presta servicios centralizados a miembros dentro del grupo, es posible que, en algunos casos, estén disponibles MPLC externos. Se puede utilizar un MPLC potencial siempre que sea comparable a los servicios intragrupo. Sin embargo, para que el MPLC sea aplicable, se requiere un análisis de los tipos de servicios prestados en transacciones vinculadas y no vinculadas.

5.4.2.2 El MPLC puede no ser aplicable si los servicios solo se prestan dentro de una EMN y no existen transacciones no vinculadas comparables entre partes independientes. Al realizar el análisis de comparabilidad, las transacciones vinculadas y no vinculadas deben compararse con base en los factores de comparabilidad discutidos en el Capítulo 3. Dado que el MPLC

requiere un alto grado de comparabilidad, pueden ser necesarios detalles sobre los servicios prestados, las funciones realizadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos en transacciones vinculadas y no vinculadas. Además, la comparabilidad puede verse afectada si la prestación de los servicios implica el uso de intangibles. Otros factores de comparabilidad pueden tener un efecto sobre los precios cobrados en transacciones no vinculadas, tales como descuentos por cantidad y términos contractuales, incluyendo aquéllos que pueden proporcionar períodos ampliados para el pago de los servicios prestados y las garantías asociadas.

5.4.2.3 Si existen diferencias importantes entre las transacciones de servicios vinculadas y no vinculadas, se requieren ajustes de comparabilidad razonablemente precisos. Si tales ajustes de comparabilidad no se pueden hacer, la confiabilidad del MPLC se reducirá y el MPLC puede no ser el método más apropiado. Si bien pueden tener lugar transacciones de servicios comparables entre partes independientes, es poco probable que la información crítica sobre estas transacciones (tales como los precios cobrados, las funciones realizadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por las partes) esté disponible para la comparación. Este tipo de información sobre transacciones no vinculadas suele ser confidencial y es poco probable que esté disponible para el público.

#### 5.4.2.4 **Ejemplo 10: Servicios de logística y transporte**

Grain Co. y Shipper Co. son empresas asociadas. Grain Co. es residente en el País A y produce trigo para la exportación. Shipper Co. es residente en el País B y se dedica a la prestación de servicios de transporte de cereales. Shipper Co. presta servicios de transporte de granos a cuatro empresas independientes y aproximadamente el 60 por ciento de su negocio consiste en la prestación de servicios de envío a estos clientes independientes. El 40 por ciento de su negocio consiste en realizar servicios de transporte similares para Grain Co. En esta situación, es probable que Shipper Co. pueda utilizar el MPLC, ya que tiene comparables internos para usar en la fijación de sus precios de transferencia para Grain Co. La confiabilidad de los comparables depende del análisis de comparabilidad. Suponga que existe un alto nivel de comparabilidad en términos del tipo de servicio prestado, el volumen de transacciones, los términos contractuales y las podría utilizar los comparables internos en la fijación de sus precios de transferencia para los servicios de transporte prestados a Grain Co.

#### 5.4.2.5 Ejemplo 11: Proveedor de servicios de transporte que presta también servicios a terceros

Los hechos son los mismos que en el Ejemplo 10, excepto que el 90 por ciento del negocio de Shipper Co. consiste en la prestación de servicios de envío a Grain Co. El 10 por ciento restante de su negocio consiste en la prestación de servicios de envío ad hoc a clientes independientes. Suponga además que los clientes independientes utilizan a Shipper Co. solamente en tiempos de fuerte escasez de capacidad de transporte por parte de otros transportistas independientes. En estos casos, los servicios de envío pueden ser más costosos que cuando no hay escasez. En esta situación es probable que el análisis de comparabilidad lleve a la conclusión de que los comparables deben ajustarse por las diferencias significativas entre las transacciones vinculadas y no vinculadas que afectarían los gastos de envío, o que las transacciones, de hecho, no sean comparables.

Las principales diferencias en los hechos son el volumen de negocio (90 por ciento del volumen originado por Grain Co. y 10 por ciento por entidades independientes), la situación del mercado y la regularidad de la prestación de los servicios de transporte de cereales que deben tomarse en cuenta ya que se esperaría que tuviera un efecto significativo en los gastos de transporte. Si no se pueden hacer ajustes razonablemente precisos para las diferencias significativas entre las transacciones vinculadas y no vinculadas, la confiabilidad del MPLC se reducirá y el MPLC no sería el método más apropiado. Una búsqueda de empresas comercialización independientes comparables ha revelado que están reportando una utilidad neta de los costos de prestación de servicios del tres al ocho por ciento. El País A acepta la gama de comparables indicativos. Los comparables son la comercialización de las empresas que cotizan en la bolsa de valores en el País A y prestan servicios de comercialización similares a los proporcionados por Service Provider Co. En esta situación, la utilidad neta de Service Provider Co. del 5 por ciento se encuentra dentro del rango de plena competencia entre la utilidad neta y el costo de la prestación de los servicios. Se considera que el proveedor de servicios obtiene una utilidad neta de \$5.000 por prestar servicios intragrupo a una empresa asociada.

### 5.4.3 Método del costo adicionado

5.4.3.1 En la práctica, a menudo ocurre que el MPLC no es aplicable. En tal situación, una EMN puede considerar la posibilidad de utilizar el método del costo adicionado, que es menos dependiente de la similitud entre las transacciones de servicios vinculadas y no vinculadas que el

MPLC. Como se indica en 4.4.2.1, el coeficiente financiero considerado bajo el método del costo adicionado, es el margen de ganancia bruta. El método del costo adicionado tiene como objetivo establecer el adecuado margen de ganancia sobre la base de costos para que la utilidad bruta en una transacción de servicios vinculados sea adecuada a la luz de las funciones desempeñadas, los riesgos asumidos, los activos utilizados y las condiciones del mercado. El método del costo adicionado se centra en el proveedor de servicios como parte analizada. El método del costo adicionado se utiliza para determinar los cargos por servicios en condiciones de plena competencia con base en el margen de ganancia bruta sobre los costos obtenidos por proveedores de servicios independientes comparables. El método del costo adicionado se utiliza con frecuencia para determinar los precios de transferencia de los servicios.

5.4.3.2 Si bien el método del costo adicionado depende menos que el MPLC de la similitud entre los servicios vinculados y no vinculados, los servicios en transacciones vinculadas y transacciones no vinculadas comparables deberían ser similares. Si surgen diferencias sustanciales entre las transacciones vinculadas y los comparables, se requieren ajustes siempre que sean razonablemente precisos.

5.4.3.3 La base de costos de los servicios para operaciones vinculadas y no vinculadas debería ser comparable. La aplicación del método del costo adicionado depende de asegurar que la base de costos de la empresa asociada y los comparables sean los mismos, ya que existe la posibilidad de diferencias entre las bases de costos que surjan del uso de diferentes gastos indirectos en la base de costos. Una lista de los tipos de costos directos e indirectos se establece a continuación en 5.4.4.1. Las diferencias entre las bases de costos pueden surgir del uso de diferentes gastos indirectos en el costo y pueden hacer que el método del costo adicionado no sea fiable.

5.4.3.4 Si bien, en principio, el margen de utilidad apropiado para el método del costo adicionado debería basarse en comparables disponibles de proveedores de servicios independientes, por simplicidad puede ser apropiado utilizar la opción de puerto seguro para servicios de bajo valor agregado (como los servicios administrativos) analizados en la sección 5.5.2 más adelante. El costo de encontrar comparables apropiados para efectos del método del costo incrementado, puede ser desproporcionado a la obligación tributaria en juego y, por lo tanto, el puerto seguro proporciona un acuerdo que limita los costos de cumplimiento e impone un margen fijo apropiado. Además, la tarea de encontrar márgenes de utilidad bruta comparables puede resultar muy difícil en muchas jurisdicciones, ya que los márgenes de utilidad bruta no son reportados.



#### **5.4.4 Costos totales del servicio: costos directos e indirectos**

5.4.4.1 Los costos totales de los servicios significan todos los costos incluidos en el cálculo de los ingresos operativos. Los elementos que se espera que se incluyan en la base de costos directos son: sueldos del personal que presta los servicios, bonos, gastos de viaje, materiales utilizados en la prestación de los servicios y gastos de comunicación atribuibles a la prestación de los servicios. Los gastos indirectos pueden incluir los siguientes elementos: depreciación de equipos y edificios, alquiler de artículos arrendados o bienes inmuebles, impuesto sobre propiedad inmobiliaria, costos de uso u ocupación y otros costos generales, costos de mantenimiento, seguros, costos de personal, gastos contables y de nómina y otros gastos generales, administrativos y de gestión. Los costos totales de los servicios no incluyen los gastos por intereses, los impuestos sobre la renta extranjera o los impuestos sobre la renta nacional.

##### **5.4.4.2 Ejemplo 12: Servicios por demanda grupales**

Una empresa que es miembro de una EMN presta un servicio por demanda a sus empresas asociadas y el servicio satisface la prueba de beneficio económico. Una vez que se establece que un servicio por demanda otorga un beneficio a los miembros del grupo, el siguiente tema a considerar es la cuota de servicio que se puede cobrar. La cuota por un servicio por demanda puede incluir parte de los costos de capital de la prestación del servicio, tales como instalaciones y equipos comerciales, así como un margen de utilidad. Si se alquilan las instalaciones y el equipo, el cargo sería una proporción de las cuotas anuales de arrendamiento. Si se compran las instalaciones y el equipo, sería apropiado asignar los gastos de depreciación a los beneficiarios. Se esperaría que una empresa independiente que brinde tales servicios considere estos gastos en los precios que cobra a sus clientes.

#### **5.4.5 Método de margen neto transaccional (MMNT)**

5.4.5.1 El MMNT se puede utilizar para servicios (véase la sección 4.5 para obtener más detalles sobre el MMNT). El MMNT examina el margen de utilidad neta de una empresa asociada (la parte analizada) derivado de las transacciones vinculadas, en relación con una base adecuada. El MMNT se enfoca en la utilidad neta en lugar de los márgenes de utilidad bruta y analiza los márgenes de utilidad neta comparables para las transacciones no vinculadas. El MMNT puede basarse en comparables internos, tales

como los de transacciones no vinculadas en las que se involucra la empresa asociada. Alternativamente, los márgenes de beneficio pueden obtenerse de transacciones de partes independientes.

5.4.5.2 El MMNT se puede utilizar para servicios intragrupo cuando el método del costo adicionado no pueda utilizarse porque no se disponga de información confiable sobre los márgenes de utilidad bruta para proveedores de servicios comparables o porque la base de costos utilizada para transacciones vinculadas y no vinculadas sea diferente. Como el método se basa en los niveles de utilidad neta, el MMNT tiene una mayor tolerancia frente a inconsistencias contables que surjan de las diferencias en la base de costos entre los proveedores de servicios vinculados e independientes.

5.4.5.3 El indicador del nivel de utilidad que a menudo puede ser apropiado para los servicios intragrupo prestados por una empresa asociada sería la relación entre el beneficio operativo y la base de costos de la prestación de los servicios, denominada “rentabilidad sobre los costos totales de los servicios”. La rentabilidad de los costos totales de servicios obtenidas por proveedores de servicios independientes que realizan actividades comparables puede estar disponible y puede proporcionar comparables fiables que se utilizarán en la aplicación del MMNT.

#### 5.4.5.4 **Ejemplo 13: Servicios de comercialización**

Service Provider Co. en el País A, es miembro de una EMN y presta servicios de comercialización para el grupo. Una empresa asociada en el País B, Seller Co. le solicita a Service Provider Co. diseñar un programa de comercialización para un nuevo producto. Después de una investigación, Service Provider Co. ha llegado a la conclusión de que los métodos MPLC y de costo adicionado no son aplicables. Al aplicar el MMNT a Service Provider se conocen los costos de prestación de servicios y los gastos operativos. La variable desconocida es el cargo de plena competencia para el servicio intragrupo.

Entonces se lleva a cabo un análisis de comparabilidad para determinar el margen neto de plena competencia adecuado para Service Provider Co. Si asumimos que los costos directos de prestar el servicio son \$80.000 y los gastos operativos asociados son \$20.000, los costos directos e indirectos totales por la prestación de los servicios son \$100.000. Suponga que Service Provider Co. obtiene una proporción del 5 por ciento entre utilidades netas y costos.

### 5.4.6 Método de división de la utilidad

5.4.6.1 El método de división de la utilidad puede utilizarse en determinadas circunstancias, para servicios (véase la sección 4.6 para obtener más detalles sobre el método de división de la utilidad). El método de división de la utilidad es un análisis de dos caras que se aplica a las utilidades de dos o más empresas asociadas que realizan transacciones vinculadas. El método de división de la utilidad puede ser el método más apropiado cuando ambas partes de las transacciones vinculadas hacen contribuciones únicas y valiosas a la transacción, por ejemplo, en forma de intangibles únicos y valiosos; en los casos en que las operaciones de negocio de las partes estén altamente integradas; o cuando las partes comparten la asunción de riesgos económicamente significativos. El objetivo de este método es distribuir las utilidades sobre la base que las empresas independientes hubieran utilizado en transacciones independientes comparables. Las utilidades se dividirán sobre una base económicamente racional que reflejaría el valor relativo de las funciones desempeñadas, los riesgos asumidos y los activos utilizados por cada empresa asociada. El método de división de la utilidad se puede aplicar sobre la base de un análisis de las aportaciones o un análisis residual (véase la sección 4.6.4 para obtener más detalles).

#### 5.4.6.2 Ejemplo 14: Proveedor de servicios con subsidiarias operativas altamente integradas

La Corporación YZ es un grupo MNE dedicado al negocio de un proveedor de servicios logísticos que ofrece una cartera completa de servicios de manipulación de fletes internacionales, nacionales y especializados. El grupo tiene dos entidades operativas, Compañías Y y Z, que operan en el País Y y el País Z, respectivamente. Las actividades comerciales de Y y Z implican la celebración de contratos con terceros para trasladar sus cargamentos desde su origen hasta destinos en el extranjero. La ejecución del trabajo implica levantar los cargamentos desde la ubicación del cliente en un país, enviarla al país de destino, recogerla en un puerto o aeropuerto y luego entregarla al comprador final.

Las Compañías Y y Z llevan a cabo todas las actividades relevantes en sus propios territorios y lo hacen de una manera altamente integrada. Las Compañías Y y Z son altamente interdependientes para el cumplimiento de todos los contratos con los clientes, ya que los clientes pueden estar establecidas en (y contratar con) ya sea la Compañía Y o la Compañía Z. Las dos entidades también realizan funciones similares de comercialización, ventas y relaciones con el cliente, y han desarrollado

y operan conjuntamente un sistema de rastreo de cargamentos integrado. La Corporación YZ se promociona a sí misma frente a los clientes sobre la base de que su red de subsidiarias proporciona una integración transfronteriza perfecta para sus clientes, sin importar su ubicación.

En este ejemplo, las operaciones de negocios de la Compañía Y y la Compañía Z resultan extremadamente integradas e interdependientes, de modo tal que ninguna podría evaluarse aislada de la otra de manera confiable. Como resultado, se considera que el método de división de la utilidad es el más apropiado en este caso. El método podría aplicarse sumando los gastos totales incurridos en todos los países y luego deduciéndolos de los ingresos brutos totales, compartiendo el monto residual en una proporción de 50/50 entre la Compañía Y y la Compañía Z.

#### **5.4.7 Costos reembolsables**

5.4.7.1 En algunas circunstancias, una EMN puede decidir subcontratar algunos servicios de una entidad independiente teniendo a una empresa asociada actuando como agente del grupo para pagar las cuentas y posteriormente asignar los cargos a sus empresas asociadas. Estos costos pueden denominarse costos reembolsables. Como agente, la única función de la empresa asociada puede ser la de pagar al prestador de servicios independiente y posteriormente distribuir el costo total de los servicios entre los miembros del grupo sobre una base objetiva. En tal caso, puede que no sea pertinente que la empresa asociada reciba un margen sobre el costo de los servicios subcontratados. Más bien, la compensación del agente podría basarse en los costos de la propia función de la agencia y los costos subcontratados podrían distribuirse entre los miembros de la EMN sin margen.

#### **5.4.7.2 Ejemplo 15: Servicios de recursos humanos y personal**

Una EMN tiene su sociedad matriz, Controller Company, en el País A y tiene una empresa asociada, Subsidiary Company en el País B. Controller Co. tiene 10 filiales en total en todo el mundo. La EMN ha revisado sus operaciones y ha decidido que las actividades en las que tiene una ventaja comparativa sigan siendo funciones internas y subcontratar actividades que las empresas independientes pueden proporcionar a un costo menor. La EMN ha decidido subcontratar sus actividades de recursos humanos a una empresa independiente, Independent Company, en el País B, para todo el grupo. La EMN ha decidido subcontratar el trabajo a través de Subsidiary Co., ya que ésta

está ubicada en la misma jurisdicción que el proveedor del servicio. La función de Subsidiary Co. es pagar a la empresa independiente y cargar los costos en que incurre al hacerlo a los miembros del grupo. En esta situación, Subsidiary Co. está operando como agente. Subsidiary Co. transfiere a los miembros de la EMN los costos del servicio cobrados por la Independent Company sin un margen de utilidad, utilizando una clave de asignación basada en los equivalentes de empleados de tiempo completo. El cargo se transfiere ya que Subsidiary Co. no agrega valor y simplemente es utilizada por conveniencia para distribuir los costos de recursos humanos de la subcontratación a Independent Company. Además, Subsidiary Co. puede proporcionar un servicio pagando a Independent Company y asignando el costo a los miembros de la EMN.

#### **5.4.8 Claves de asignación**

5.4.8.1 El uso de claves de asignación puede proporcionar un indicador eficaz para estimar la participación proporcional en las utilidades esperadas de las actividades y, en consecuencia, para asignar los costos o el valor de los servicios dentro de una EMN, una vez que se ha satisfecho la prueba de beneficios. Una clave de asignación debe determinarse de manera consistente para todas las empresas asociadas involucradas y debe reflejar razonablemente la participación relativa de cada empresa asociada en las utilidades esperadas de los servicios intragrupo. Un ejemplo de una clave de asignación inconsistente es aquella que utiliza diferentes bases para asignar gastos por servicios a empresas asociadas en diferentes jurisdicciones tributarias.

5.4.8.2 Al seleccionar una clave de asignación, se debe considerar la naturaleza de los servicios y el uso que se les da a los mismos. Por ejemplo, si los servicios se relacionan con actividades de recursos humanos, el número proporcional de empleados puede ser una medida adecuada del beneficio respectivo para cada miembro de la EMN. Adicionalmente, hay situaciones en las que la proporción de servicios prestados a cada beneficiario puede no ser fácilmente identificable con referencia a la cantidad exacta de beneficio obtenido o esperado (por ejemplo, en los casos que involucran una campaña publicitaria centralizada). En tales casos, la clave de asignación sería un valor aproximado (por ejemplo, ventas netas proporcionales de todos los beneficiarios para asignar el costo incurrido por implementar la campaña publicitaria centralizada mencionada anteriormente).

5.4.8.3 Desde una perspectiva de cumplimiento, existe una compensación entre precisión y simplicidad. Una clave de asignación compleja puede imponer una carga de cumplimiento excesiva a las EMN con mejoras insignificantes en la asignación de gastos dentro de la EMN. Cualquier asignación se beneficiará de tener elementos probatorios para justificar que se asignan los gastos de manera adecuada dentro de una EMN. Determinar si una clave de asignación es apropiada requiere de un análisis de los hechos y circunstancias de una EMN.

5.4.8.4 Para cumplir con el principio de plena competencia, una clave de asignación debe satisfacer los siguientes requisitos:

- ser medible;
- ser relevante para el tipo de servicios, es decir, proporcionar una aproximación razonable para medir la participación proporcional de las partes en los beneficios esperados de los servicios disponibles;
- estar determinado de forma consistente dentro de una EMN; y
- estar documentado.

Además, se debe tener cuidado cuando la clave de asignación se ve significativamente afectada por otras transacciones intragrupo. Por ejemplo, la asignación de costos de servicio sobre la base de las ventas proporcionales a terceros y partes relacionadas de las empresas asociadas que reciben los servicios puede no ser adecuada si algunas de esas empresas asociadas realizan un gran porcentaje de sus ventas a empresas asociadas. Esto se debe a que los precios de estos últimos pueden estar sujetos a ajustes según las reglas de precios de transferencia.

5.4.8.5 Ejemplos de claves de asignación incluyen:

- ventas;
- utilidad bruta o neta;
- unidades producidas o vendidas;
- número de empleados o equivalentes de tiempo completo (ETC);
- valor de sueldos y salarios;
- número de usuarios de tecnología de la información;
- espacio de oficina o fábrica;
- capital;
- gastos operativos; y
- cantidad de computadoras personales, tabletas u otros dispositivos.

5.4.8.6 La siguiente lista no exhaustiva, contiene claves de asignación que las empresas multinacionales utilizan habitualmente para determinados tipos de servicios:<sup>52</sup> (véase también el ejemplo en el Anexo 1):

- tecnología de la información: número de computadoras personales, tabletas u otros dispositivos; número de usuarios;
- software de administración empresarial: número de licencias;
- recursos humanos: número de empleados;
- salud y seguridad: número de empleados;
- capacitación del personal: número de empleados;
- impuestos y contabilidad: ventas o volumen del balance;
- servicios de comercialización: valor de las ventas a clientes independientes; y
- administración del parque vehicular: número de automóviles; distancia recorrida.

Estas claves de asignación solo se proporcionan como ejemplos, en tanto otras claves de asignación pueden ser aceptables.

#### 5.4.8.7 **Ejemplo 16: Uso de la clave de asignación en recursos humanos**

Manufacturing Co., Distributor Co., y Personnel Co. son empresas asociadas en una EMN. Manufacturing Co. es la sociedad matriz y es residente en el País A. Distributor Co. es residente en el País B. Manufacturing Co. se dedica a la fabricación de artículos deportivos. La única actividad de negocios de Distributor Co. es distribuir los productos de Manufacturing Co. en el País B. Personnel Co. es residente en el País C y presta servicios de recursos humanos para el grupo.

La centralización de servicios está diseñada para aprovechar las eficiencias de escala y los costos laborales relativamente más bajos en el País C. Suponga que el costo total de Personnel Co. por prestar servicios de recursos humanos a Manufacturing Co. y Distributor Co. es de \$454,545. Suponga que se determina que un margen de utilidad del 10 por ciento está a la altura del mercado. La base de costos incluye los costos directos e indirectos de acuerdo con las normas de contabilidad utilizadas en el País C. Por lo tanto, el cargo total

<sup>52</sup> EC (2011). *Guidelines on Low Value Adding Intra-group Services*. Brussels: EC. Disponible en inglés en [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/system/files/2016-09/c\\_2011\\_16\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/system/files/2016-09/c_2011_16_en.pdf).

por servicios de recursos humanos prestados a Manufacturing Co. y Distributor Co. es de \$500.000. Manufacturing Co. tiene 1.000 empleados y Distributor Co. tiene 50 empleados. Éstos son equivalentes a empleados de tiempo completo. Este grupo de EMN utiliza una clave de asignación para atribuir el cargo por servicio de recursos humanos en función del número de empleados. Esta clave de asignación se elige porque refleja los beneficios esperados de las empresas asociadas por la prestación de servicios de recursos humanos intragrupo. El costo a asignar por empleado ( $\$500.000 / 1.050$ ) es de \$476,19. Sobre esta base, la clave de asignación da como resultado la siguiente asignación del cargo por servicio de recursos humanos:

- Manufacturing Co.: 1.000 empleados, \$476.190,00;
- Distribuidor Co.: 50 empleados, \$23.809,50

## 5.5 Puertos seguros

### 5.5.1 Introducción

5.5.1.1 A menudo es engorroso y costoso determinar precios de plena competencia si una empresa asociada proporciona una gama de servicios intragrupo. Una alternativa práctica para la autoridad tributaria es brindar a los contribuyentes la opción de utilizar un puerto seguro para ciertos servicios de bajo valor agregado, siempre y cuando ella derive en un resultado que cumpla mayormente con el principio de plena competencia. El puerto seguro puede basarse en márgenes sobre costos aceptables para los servicios. Varios países ofrecen una opción de puerto seguro para ciertos servicios. Las ventajas de un puerto seguro son que brinda certeza a los contribuyentes y a las autoridades tributarias. Además, los puertos seguros pueden reducir los costos de cumplimiento con la normativa de precios de transferencia en un país. Asimismo, cualquier ingreso fiscal adicional que una autoridad tributaria pueda recibir de un ajuste de precios de transferencia de tales servicios, estaría balanceado por los costos administrativos de aplicar el principio de plena competencia a dichos servicios. En consecuencia, proporcionar un puerto seguro permite a las autoridades tributarias utilizar sus recursos para concentrarse en las revisiones de precios de transferencia en las que los ingresos fiscales en juego son más importantes. El inconveniente de un puerto seguro unilateral es que el país del proveedor de servicios puede no proporcionar un puerto seguro e insistir en un margen más alto que el margen del puerto seguro y esto puede resultar en una doble tributación. Si existe disponibilidad de un puerto seguro bilateral o multilateral, esto debe preferirse ya que reduce el riesgo de doble tributación.



5.5.1.2 Este capítulo propone dos tipos de puerto seguro que pueden ser utilizados por las autoridades tributarias:

- Servicios de bajo valor que no están relacionados con la actividad de negocio principal de una empresa asociada. Este puerto seguro está usualmente disponible para servicios de bajo valor agregado. El fundamento de un puerto seguro es que puede haber dificultades para encontrar transacciones comparables para servicios de bajo valor agregado; y los costos administrativos y los costos de cumplimiento pueden ser desproporcionados al impuesto en cuestión. Además, el puerto seguro brinda certeza a los contribuyentes y a las autoridades tributarias.
- Puertos seguros para gastos menores (es decir, cantidades por debajo de un umbral definido). Éstos son para situaciones en las que los costos de los servicios prestados o recibidos son relativamente bajos, por lo que la autoridad tributaria puede acordar no ajustar los precios de transferencia siempre que estén dentro del rango aceptable. El fundamento de este puerto seguro es que el costo para una autoridad tributaria que hace ajustes no es proporcional a los ingresos por recaudación en juego y, por lo tanto, no debe esperarse que el contribuyente incurra en costos de cumplimiento para determinar precios de plena competencia más precisos.<sup>53</sup>

## 5.5.2 Puerto seguro de servicios de bajo valor agregado

5.5.2.1 Los servicios de bajo valor agregado son servicios que no forman parte de las principales actividades comerciales de las que obtiene sus utilidades una EMN. Son servicios de bajo valor agregado que respaldan las operaciones de negocio de la empresa asociada. La determinación de los servicios de bajo valor agregado de una empresa asociada se basa en un análisis funcional de la empresa. El análisis funcional brinda evidencia sobre las principales actividades de negocio de una empresa asociada y la forma en que obtiene sus utilidades.

---

<sup>53</sup> Basado en los puertos seguros de la Resolución tributaria 1999/1 de la Oficina de Impuestos de Australia, *Income Tax: International transfer pricing for intra-group services*, párrafos 77–87. Disponible en <https://www.ato.gov.au/law/view/document?src=hs&pit=99991231235958&arc=false&start=1&pageSize=50&total=123&num=10&docid=TXR%2FTR19991%2FNAT%2FATO%2F00001&dc=false&stype=find&tm=phrase-basic-1999%2F1>

5.5.2.2 Los servicios intragrupo de bajo valor agregado son servicios prestados por uno o más miembros de un grupo EMN en nombre de uno o más miembros del grupo que:

- sirven de apoyo;
- no forman parte de la actividad principal del grupo EMN (es decir, no crean actividades lucrativas ni contribuyen a actividades económicamente significativas del grupo EMN);
- no requieren el uso de intangibles únicos y valiosos ni conducen a la creación de intangibles únicos y valiosos; y
- no implican la asunción o el control de un riesgo sustancial o significativo por parte del proveedor del servicio ni dan motivo para la creación de un riesgo significativo para el proveedor del servicio.

5.5.2.3 Los siguientes servicios son ejemplos habituales de servicios de bajo valor agregado para la mayoría de los grupos de EMN (esto es, siempre que no constituyan la actividad principal del grupo):

- servicios de recursos humanos;
- servicios de contabilidad;
- servicios de oficina o administrativos;
- servicios de cumplimiento tributario; y
- procesamiento de datos.

Véase también el Anexo 1 para la lista de servicios de bajo valor agregado compilada por la Comisión Europea.

5.5.2.4 En el caso de una empresa asociada que sea distribuidora y comercializadora de los productos de una EMN, los servicios de comercialización no calificarían como servicios administrativos, ya que están directamente relacionados con la actividad de negocio principal de la empresa. De manera similar, para una EMN cuya actividad principal fuera la contratación y la administración de recursos humanos, los servicios de recursos humanos de un tipo similar a los prestados a clientes independientes, no calificarían para el puerto seguro de bajo valor agregado a pesar de la mención de los servicios de recursos humanos en la sección anterior.

5.5.2.5 Los siguientes servicios son ejemplos de servicios que normalmente no calificarían como servicios de bajo valor agregado:

- servicios relacionados con las principales funciones de negocio realizadas por una EMN;
- servicios de extracción y exploración;
- servicios de fabricación;
- servicios de construcción;
- servicios financieros;
- servicios de investigación y desarrollo;
- servicios de comercialización y distribución; y
- servicios de gestión estratégica.

5.5.2.6 La determinación de si los servicios califican como servicios de bajo valor agregado puede requerir un análisis caso por caso de las actividades de negocio clave de una EMN.

5.5.2.7 Un puerto seguro puede implicar los siguientes requisitos:

- identificación del servicio dentro del alcance del puerto seguro;
- margen de utilidad fijo;
- asumir que el mismo margen de utilidad es aceptado en el otro país; y
- requisitos de documentación.

#### 5.5.2.8 **Ejemplo 17: Puerto seguro para servicios de bajo valor agregado**

Manufacturing Co., Distributor Co. y Services Co. son empresas asociadas. Manufacturing Co. es residente en el País A y se dedica a la fabricación de bienes. Distributor Co. es residente en el País B y es distribuidora de bienes comprados a Manufacturing Co. El grupo EMN decide centralizar su función de recursos humanos en Services Co. en el País C para obtener ahorros de costos a través de las economías de escala y de los costos laborales relativamente bajos en ese país. El costo total de los servicios de recursos humanos prestados a Distributor Co. es de \$100.000 bajo un sistema de cargo directo y el margen de utilidad acordado para esta función es del 7.5 por ciento en el País C; por lo tanto, Services Co. cobra a Distributor Co. \$107.500 bajo un sistema de cargo directo por servicios de recursos humanos. Distributor Co. tiene deducciones totales de \$2 millones que incluyen los costos de servicios para Services Co. El País B proporciona un puerto seguro administrativo para servicios intragrupo entrantes y salientes de bajo valor agregado.

Según las disposiciones que regulan el puerto seguro, se permite un margen de utilidad del 7.5 por ciento. Otro requisito del puerto seguro es que los gastos totales reclamados bajo el puerto seguro no pueden exceder el 15 por ciento de las deducciones totales del contribuyente. Distributor Co. elige usar el puerto seguro para servicios administrativos de bajo valor agregado y reclama una deducción de \$107.500. Distributor Co. tiene documentación donde consta que recibió servicios de recursos humanos de Services Co. y que utilizó el puerto seguro de servicios de bajo valor agregado.

En los hechos, Distributor Co. tendría derecho a utilizar el puerto seguro de servicios de bajo valor agregado ya que los recursos humanos son menores al 15 por ciento de sus gastos totales y el margen de utilidad de los servicios está de acuerdo con los requisitos de la regulación del puerto seguro. Sobre la base de que la principal actividad de negocio de Distributor Co. es la distribución de bienes, los servicios de recursos humanos se calificarían como servicios administrativos.

### 5.5.3 Puerto seguro para gastos menores

5.5.3.1 En la opción de puerto seguro de gastos menores, una autoridad tributaria acuerda abstenerse de realizar un ajuste de precios de transferencia si el costo total de recibir o prestar servicios intragrupo por una empresa asociada, está por debajo de un umbral fijo basado en el costo y se utiliza un margen de utilidad fijo.

5.5.3.2 El objetivo es excluir de los exámenes de precios de transferencia los servicios por los que el cargo es relativamente menor. La razón es que los costos de cumplir con las reglas de precios de transferencia superarían cualquier ingreso en juego. También considera los ahorros administrativos potenciales para la autoridad tributaria al evitar revisiones de precios de transferencia de gastos menores. Un requisito importante es que se debe utilizar el mismo margen de utilidad fijo para los servicios intragrupo entrantes y salientes de un país. El puerto seguro proporciona certeza a los contribuyentes y las autoridades tributarias. El puerto seguro para gastos menores podría contener los siguientes requisitos:

- una restricción en el valor relativo del gasto del servicio (por ejemplo, menos del X por ciento de los gastos totales de la empresa asociada que recibe los servicios) o, alternativamente, una restricción en el valor absoluto del gasto del servicio;
- un margen de utilidad fijo;
- el requisito de que se utilice el mismo margen de utilidad en el otro país; y
- los requisitos de documentación que se esperan para el caso.

5.5.3.3 Un ejemplo de puerto seguro para los servicios es el siguiente. Para servicios entrantes intragrupo:

- El costo total de los servicios prestados es menor al X por ciento de las deducciones totales de las empresas asociadas en una jurisdicción para un ejercicio fiscal, o menor a un monto absoluto definido en la moneda local.
- El precio de transferencia es un margen de utilidad fijo sobre los costos totales de los servicios (gastos directos e indirectos).
- Se prepara la documentación para establecer que se han cumplido los requisitos de la regulación del puerto seguro.

Para servicios intragrupo salientes:

- El costo de la prestación de los servicios no supera el X por ciento de la renta imponible de la empresa asociada que presta los servicios, o no supera una cantidad absoluta definida en la moneda local.
- El precio de transferencia cobrado se basa en un margen de utilidad fijo sobre los costos totales de los servicios (gastos directos e indirectos).
- Se utiliza el mismo margen de utilidad en el otro país.
- Se prepara la documentación para establecer que se han cumplido estos requisitos de la regulación del puerto seguro.

#### 5.5.3.4 **Ejemplo 18: Norma de puerto seguro para gastos menores**

Suponga que Subsidiaria Co. es una compañía residente en el País A y recibe servicios de comercialización de su sociedad matriz, Matriz Co., que es residente en el País B. Existe un régimen de puerto seguro para gastos menores disponible en el País A. De acuerdo con las disposiciones del País A, los gastos de servicios pueden calificar para el régimen de puerto seguro si suman menos de \$750.000 y constituyen menos del 15 por ciento del total de gastos deducibles. Se permite un margen de utilidad sobre los costos directos e indirectos de hasta el 7.5 por ciento según las normas del puerto seguro. El costo total directo e indirecto de la prestación de los servicios es de \$500.000.

Subsidiaria Co. decide utilizar la opción de puerto seguro, ya que los costos de preparar un análisis integral de precios de transferencia para dichos servicios y determinar el margen de plena competencia, serían excesivos dada la importancia relativa de los servicios en cuestión. Subsidiaria Co. no adquiere otros servicios de empresas asociadas y sus

gastos deducibles totales son \$10 millones. El cargo total por servicios de \$537.500 está por debajo del umbral de \$750.000 y el gasto es del 5.37% de sus gastos deducibles totales y, por lo tanto, por debajo del umbral del 15 por ciento. En consecuencia, siempre que Subsidiaria Co. cumpla con los requisitos de documentación pertinentes, puede deducir la cantidad de \$537.500 pagada a Matriz Co. según las reglas del puerto seguro.

5.5.3.5 Los regímenes de puerto seguro pueden tener consecuencias imprevistas que deben considerarse cuidadosamente antes de su implementación. Si en el ejemplo anterior un análisis completo de precios de transferencia concluyó que el margen de utilidad en condiciones de plena competencia es del 5 por ciento, el cargo por servicio habría sido de \$525.000. Bajo el régimen de puerto seguro, Subsidiaria Co. ha podido reclamar \$537.500 como gasto deducible en el País A por servicios intragrupo. Mas aún, Subsidiaria Co. no ha tenido que incurrir en los costos de un análisis completo de precios de transferencia (que podría haber excedido los \$12.500).

5.5.3.6 Por otro lado, si las autoridades tributarias del País B no conocen el puerto seguro, la aplicación de las reglas de precios de transferencia del País B requeriría reportar ingresos por servicios en condiciones de plena competencia de \$525.000, que es \$12.500 menor a la cantidad reclamada como gasto deducible por Subsidiaria Co. en el País A, originando efectivamente una cantidad de ingresos que no está sujeta a impuestos en ninguno de los dos países. Para evitar este resultado, se debe considerar la posibilidad de exigir una combinación de ingresos y costos según las reglas de puerto seguro. Idealmente, los puertos seguros también deberían considerarse sobre una base bilateral o multilateral.

## **5.6 Actividades de adquisición grupales: una ilustración del funcionamiento de las reglas sobre servicios**

5.6.1 Esta sección proporciona orientación adicional sobre cómo analizar actividades de adquisición centralizada en una MNE, los factores que pueden afectar la compensación para esas actividades, y los métodos de precios de transferencia que pueden ser apropiados.

5.6.2 La orientación adicional resulta conveniente porque la mayoría de las EMN utilizan alguna forma de función de adquisición centralizada, aunque la naturaleza exacta de las actividades y su contribución al valor, puedan variar ampliamente. Esta guía ayuda a identificar las funciones que pueden estar involucradas en las actividades de adquisición centralizadas

y los factores que pueden diferenciar las contribuciones de bajo valor de aquéllas más altas. Los países en desarrollo a veces enfrentan acuerdos agresivos que implican la inserción por una EMN de actividades de adquisición que parecen carecer de sustancia económica. Esta guía pretende ayudar a identificar las características de los acuerdos sustantivos al ilustrar los objetivos comerciales de las actividades de adquisición centralizadas y sus funciones típicas.

5.6.3 Las actividades de adquisición pueden atraer el interés de las administraciones tributarias. Estas actividades se encuentran entre las especificadas para su divulgación en un reporte país por país<sup>54</sup> y son objeto de atención por parte del Foro de Administración Tributaria en su Manual sobre Evaluación Efectiva de Riesgos Tributarios, donde la adquisición se considera una actividad potencialmente móvil que podría ubicarse en jurisdicciones donde el grupo no tiene operaciones de fabricación significativas (es decir, los mercados clave para los bienes adquiridos) y ser utilizada para reducir el nivel de renta imponible en las jurisdicciones donde se procesan o venden los bienes.<sup>55</sup> Las adquisiciones en el extranjero se identifican como una actividad que debe tomarse en cuenta en una evaluación de riesgos para un examen más detallado (ver 13.2.2.16).

5.6.4 Sin embargo, las actividades de adquisición pueden estar ubicadas fuera de los mercados clave porque la actividad, o algún elemento de la misma, debe realizarse en las proximidades de las fuentes de suministro. Para algunos sectores industriales, incluyendo el del vestido o los ingredientes alimentarios, por ejemplo, esas fuentes de suministro podrían estar en países en desarrollo para los que los productos pueden representar una proporción significativa del comercio de exportación. Por lo tanto, evaluar incorrectamente las actividades de adquisición puede tener consecuencias fiscales perjudiciales tanto para la jurisdicción en la que la actividad genera ingresos como para la jurisdicción a la que se le cobra una cuota. Esta guía proporciona un marco para la evaluación de las actividades de adquisición, independientemente de su ubicación, y su aplicación se ilustra con un ejemplo amplio al final de la sección (ver la sección 5.14.4).

---

<sup>54</sup> OECD (2015). *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13-2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Paris: OECD Publishing. Disponible en <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting-action-13-2015-final-report-9789264241480-en.htm>

<sup>55</sup> OECD (2017). *Country-by-Country Reporting: Handbook on Effective Tax Risk Assessment*. Paris: OECD Publishing. Disponible en <https://www.oecd.org/tax/beps/country-by-country-reporting-handbook-on-effective-tax-risk-assessment.pdf>. Véase párrafos 70–71.

## **5.7 Problemas de ahorro de costos derivados de las funciones de adquisición centralizadas**

5.7.1 Las actividades de adquisición centralizadas a menudo se asocian con ahorros de costos, lo que generalmente es entendido como reducciones de costos unitarios de los bienes o servicios adquiridos. Sin embargo, como se explica en la siguiente sección (véase la sección 5.8), puede haber muchos objetivos comerciales que impulsen la centralización de las actividades de adquisición dentro de una EMN, y el ahorro de costos por unidad puede no ser siempre uno de ellos. Las actividades de adquisición pueden generar valor, y lo hacen en forma distinta a las reducciones de costos unitarios.

5.7.2 Cuando un contribuyente aporte evidencias sobre reducciones en el costo unitario, el impacto de cualquier efecto de volumen debería considerarse, pero es importante no saltar a la conclusión de que las reducciones son causadas única o parcialmente por un efecto de volumen. Un proveedor no siempre podrá o estará dispuesto a reducir el precio a cambio de volúmenes más altos, y las empresas asociadas pueden individualmente ya tener un volumen suficiente para exigir el precio más bajo. En ausencia de una lista de precios publicada, será difícil para las administraciones tributarias evaluar si el volumen adicional ha generado un descuento adicional. También puede haber presiones comerciales compensatorias que lleven a un comprador a adoptar una estrategia de abastecimiento múltiple y distribuir su volumen entre múltiples proveedores reduciendo la exposición al riesgo, y de manera similar, eso puede llevar a un proveedor a evitar la dependencia excesiva de un cliente.

5.7.3 La evidencia de las reducciones del costo unitario puede apuntar no a un efecto de volumen potencial, sino más bien a la interacción de las actividades de adquisición con el proveedor que ayuda a reducir los costos o riesgos de éste que luego pueden trasladarse parcialmente al comprador: por ejemplo, una empresa de adquisiciones podría asumir funciones de coordinación de transporte o asumir el cumplimiento de los requisitos de etiquetado. De manera significativa, se puede encontrar que las actividades de adquisición incluyan la coordinación para que una gama de productos sea adquirida de un vendedor en particular; algunos de ellos estacionales, sensibles al factor tiempo y con demanda impredecible; y algunos artículos predecibles que se pueden producir durante todo el año, de modo tal que el vendedor pueda planificar los programas de producción de manera más eficiente y reducir o eliminar el tiempo de inactividad y los costos asociados. Una reducción en esta forma de los riesgos y costos del vendedor puede generar un precio más favorable para el comprador. En tal caso, el volumen en sí puede jugar poco o ningún papel en la obtención de reducciones de



costos para el comprador; en cambio, las reducciones de costos se logran a través de la coordinación experta de los requisitos tanto del vendedor como del comprador llevada a cabo por la parte que realiza las actividades de adquisición.

5.7.4 La medición de los ahorros de costos unitarios se utiliza a veces para evaluar la tarifa de las actividades de adquisición, como se analiza más adelante en la sección 5.14. Esto puede ser una medida difícil de analizar para las administraciones tributarias. Es posible ver que en el mes 12 una MNE estaba pagando \$100 por un artículo, y que en el mes 13, después de la introducción de una empresa de adquisiciones grupales centralizada, la MNE estaba pagando \$95 por un artículo idéntico en los mismos términos. Pero a medida que pasa el tiempo, la relevancia de utilizar \$100 como línea de base se reduce porque otros factores pueden haber contribuido a los cambios de precio y es posible que el artículo ya no sea idéntico. En tales casos, el contribuyente puede presentar la medición de los ahorros de costos en, por ejemplo, el mes 37, en función de la comparación con un precio hipotético que la EMN habría pagado en el mes 37 si no hubiera recibido los servicios de la empresa de adquisiciones del grupo. La hipótesis deberá ser presentada rigurosamente por el contribuyente con apoyo de elementos de prueba y, en última instancia, la verificación puede ser difícil para las administraciones tributarias. Por lo tanto, cuando los ahorros de costos son relevantes para evaluar la remuneración por actividades de adquisición, deben estar respaldados por elementos de prueba que puedan ser examinados por las administraciones tributarias. No debe olvidarse que las actividades de adquisición pueden generar valor en ausencia de reducciones de costos unitarios.

5.7.5 En la práctica, la EMN puede supervisar y medir de diversas formas el desempeño de las actividades de adquisición con fines comerciales para evaluar su eficacia, y esas medidas pueden resultar esclarecedoras en un análisis de precios de transferencia. Dependiendo de los objetivos comerciales de la EMN, dicho seguimiento y medición pueden centrarse en la calidad, la velocidad, la estandarización de la gama de artículos, la búsqueda de fuentes alternativas de suministro, la gestión del capital de trabajo a través de los términos de crédito de los vendedores y los niveles de inventario, los costos de procesamiento de pedidos, la alteración en la producción, la integración de otras divisiones o negocios recién adquiridos que cumplan con los estándares externos e internos (por ejemplo, comercio ético, rastreo, seguridad), y proyectos de mejora específicos a los que contribuye la función de adquisición.

## 5.8 **Objetivos comerciales en la centralización de funciones de adquisición**

5.8.1 Pueden existir varios objetivos comerciales al centralizar las actividades de adquisición. Un efecto de volumen puro podría no ser el objetivo más importante, especialmente cuando las empresas individuales de una MNE pueden tener por separado, un fuerte poder de compra. En su nivel más simple la centralización puede reducir los costos administrativos coordinando y agregando órdenes de compra de modo tal que en lugar de tener por ejemplo 25 empresas asociadas en una EMN, cada una comprando por separado a, por decir, 10 proveedores, creando así 250 pedidos cada vez, las órdenes de compra sean agregadas de modo que solo se realice una orden con cada uno de los 10 proveedores. Sin embargo, en este nivel simple, los miembros individuales del grupo de la EMN continúan determinando sus propias necesidades, mientras la actividad central de adquisiciones contribuye a administrar y reducir los costos administrativos de procesamiento de pedidos y cuentas por pagar.

5.8.2 Un objetivo comercial adicional de centralizar las actividades de adquisición podría ser estandarizar los términos de compra. Puede ser que cada una de las 25 empresas haya negociado condiciones diferentes con los proveedores en el pasado, y la supervisión de todas las compras que puede aportar una coordinación centralizada permite compartir las mejores condiciones entre todas las empresas asociadas. La función central de adquisición sigue siendo de carácter administrativo; no está creando, por sí misma, mejores términos sino está actuando como el vehículo a través del cual los miembros de la EMN comparten información y mejores prácticas. En algunas circunstancias, tratar con un solo comprador puede ser útil para el proveedor, ya que deja de lidiar con 25 compradores diferentes y puede compartir las eficiencias con la EMN que surgen a través de la reducción en el número de órdenes de compra, la estandarización de términos y la coordinación de la programación de la producción y entrega.

5.8.3 En algunas industrias como, por ejemplo, los productores o usuarios de productos de energía, la centralización de las actividades de adquisición puede ser una respuesta a los importantes costos de infraestructura necesarios para realizar las actividades de adquisición. Dichos costos pueden involucrar plataformas de comercio electrónico y también pueden extenderse a los activos de transporte y almacenamiento. Un objetivo comercial clave en la centralización de las actividades de adquisición en tales casos es hacer el uso más eficiente de la inversión.

5.8.4 En otras situaciones, la centralización de las actividades de adquisición puede establecerse, o evolucionar, para asumir un papel

más activo y amplio en la administración de las adquisiciones y el abastecimiento para la EMN con el objeto de mejorar la rentabilidad del grupo y administrar sus riesgos. La función puede estar dirigida a mejorar la relación con los proveedores, a mejorar el desempeño de las empresas asociadas que requieren los bienes o servicios, o ambos.

5.8.5 Un equipo de compra experimentado probablemente analizará la cadena de suministro y buscará racionalizar cantidades excesivas de vendedores sin crear un riesgo inadmisibles frente a un proveedor, región o moneda determinados; buscará profundizar la relación con los vendedores restantes a través de la colaboración en la gestión de la programación de la producción, la estimación de la demanda y la mejora de las especificaciones; supervisará la calidad; seleccionará fuentes de suministro mejores o alternativas; y evaluará continuamente las tendencias globales que puedan afectar la disponibilidad de oferta y los precios. Un equipo de compras experimentado también puede tratar de comprender y anticipar los requisitos de las empresas asociadas que utilizan los bienes o servicios.

5.8.6 El equipo de compras puede trabajar en estrecha colaboración con los equipos de producción o los equipos de desarrollo de las empresas asociadas para que el equipo de compras pueda sugerir componentes alternativos o más baratos, y buscará comprender y contribuir a programar los pronósticos para evitar los costos y riesgos del exceso de existencias, así como los costos y riesgos potencialmente mayores de tener un suministro insuficiente.

5.8.7 En algunos sectores existen requisitos reglamentarios sobre la rastreabilidad de los artículos utilizados en la producción de bienes, y puede haber interés de los consumidores en la sustentabilidad, el impacto ambiental y las inquietudes éticas, que pueden tener consecuencias para la reputación y el éxito definitivo de la EMN. La función centralizada de adquisiciones y abastecimiento puede tener el objetivo comercial de coordinar o dirigir los esfuerzos de la EMN en estos asuntos.

5.8.8 En el cumplimiento de estas funciones más activas y exhaustivas, las actividades centralizadas de adquisición no son simplemente administrativas, sino que tienen el objetivo comercial de mejorar el desempeño de las operaciones de la EMN. Dado que tal objetivo para las actividades de adquisición activas y exhaustivas conlleva potencialmente una evaluación más compleja de la compensación en condiciones de plena competencia, una explicación más detallada del alcance de las actividades y de cómo éstas contribuyen al desempeño de la EMN, debe incluirse en la documentación de precios de transferencia del contribuyente.

## **5.9 Evaluación de la remuneración por las actividades de adquisición**

5.9.1 Cualquier evaluación de la remuneración por actividades de adquisiciones centralizadas en una EMN debe basarse en un conocimiento profundo de la transacción delineada con precisión, como se establece en la sección 3.3.2 de este Manual. Hay tres aspectos que pueden ser particularmente difíciles de comprender: (i) la función y la experticia de un proveedor de servicios de adquisición; (ii) la naturaleza de los artículos adquiridos y los riesgos comerciales asociados a estos artículos; y (iii) los riesgos que asume un proveedor de servicios. Estos asuntos se tratan en las siguientes secciones.

## **5.10 Papel y experticia del proveedor de servicios de adquisición**

5.10.1 Las actividades de adquisición cubren una gama de funciones y las funciones particulares efectivamente desempeñadas en un caso particular, deben identificarse específicamente y evaluar sus objetivos comerciales y su contribución al valor. Al realizar un análisis de este tipo, puede resultar útil considerar dos categorías de funciones relacionadas con las adquisiciones: compras y abastecimiento.

5.10.2 Al prestar un servicio de compras, las empresas asociadas pueden instruir a una empresa de adquisiciones grupales centralizadas sobre sus requisitos, y las instrucciones pueden incluir especificaciones para el producto o servicio, identificación de los proveedores y parámetros para volúmenes, precios, programación de entrega y otros términos. Al realizar dicha función de compra, una empresa de adquisiciones grupales puede realizar una función de “solo ejecución” y puede realizar una función principalmente administrativa relacionada con la obtención de órdenes de compra y la administración de cuentas por pagar. Es posible que la función no requiera especialización sobre los productos o servicios adquiridos, las necesidades de los destinatarios o las capacidades de los proveedores. La función de las compras centralizada puede incluir la remisión de los términos revisados u otras propuestas a los destinatarios para su aprobación, pero es posible que no busque activamente mejoras o alternativas. Los objetivos comerciales de una función de compras centralizada pueden incluir los descritos en las secciones 5.8.1 y 5.8.2.

5.10.3 La función de abastecimiento es más amplia. El papel de la empresa de adquisiciones centralizadas en el desempeño de una función de abastecimiento puede implicar trabajar con las empresas

receptoras asociadas en conjunto para elaborar especificaciones, explorar especificaciones alternativas, identificar fuentes potenciales de suministro tomando en cuenta las ventajas y desventajas de estrategias de abastecimiento particulares, trabajar con proveedores para comprender sus capacidades y opciones, proponer un cronograma de suministro y otros términos tomando en cuenta los pronósticos de producción. Tal función puede requerir conocimientos especializados sobre los productos o servicios adquiridos, las necesidades de los destinatarios y las capacidades de los proveedores. No es una función administrativa de “solo ejecución”, sino que determina la estrategia de abastecimiento e involucra la administración de proveedores y la previsión de la demanda. Además de los conocimientos especializados, dicha actividad de abastecimiento puede utilizar herramientas de software patentadas para evaluar a los proveedores y administrar la programación de suministros y los niveles de inventario. Los objetivos comerciales de una función de abastecimiento centralizado pueden incluir los descritos en las secciones 5.8.4 y 5.8.5.

5.10.4 La funcionalidad y la experticia son mayores en una actividad de abastecimiento que en una actividad que se limita a hacer adquisiciones. Por consiguiente, la compra y el aprovisionamiento serían generalmente más valiosos para las empresas receptoras que un servicio exclusivamente de compra, y se esperaría que requirieran una compensación más alta que la de simple compra. Por lo tanto, en la evaluación de una transacción vinculada en particular la participación de las actividades de adquisición es útil para comprender adecuadamente el alcance de las actividades de compra y el alcance de las actividades de abastecimiento.

5.10.5 Aunque las funciones de adquisición se han considerado por separado de las funciones de abastecimiento para resaltar las diferencias que pueden afectar los niveles de compensación, en la práctica las actividades pueden incluir aspectos de ambas categorías. Por ejemplo, una función de compras puede incluir aspectos de las actividades de abastecimiento con el resultado de que la actividad no es simplemente de “solo ejecución” y, por lo tanto, generalmente sería más valiosa para las empresas receptoras en tal caso que una actividad limitada a las compras.

## **5.11 Naturaleza de los artículos adquiridos y los riesgos comerciales asociados con esos artículos.**

5.11.1 Es importante determinar mediante la delimitación precisa de la transacción real, si los bienes o servicios adquiridos por la empresa de adquisiciones centralizadas constituyen un gasto básico o complementario para las empresas asociadas receptoras. El gasto complementario, a veces denominado gasto indirecto, abarca bienes y servicios que respaldan los

negocios de las empresas asociadas receptoras y no se convierten en un artículo terminado ni se revenden. El gasto básico, a veces denominado gasto directo, implica elementos que se convierten o revenden en el curso del negocio de las empresas asociadas a los destinatarios.

5.11.2 En el caso de gastos complementarios, por ejemplo, papelería, equipo de oficina, servicios telefónicos, camionetas o espacio para medios un factor importante que debe probarse para delimitar con precisión la transacción real es que es poco probable que los bienes o servicios sean un riesgo importante para el destinatario o contribuyan significativamente al desempeño comercial. Es probable que los bienes y servicios estén disponibles a través de una variedad de proveedores, por lo que el precio ya es competitivo. Es probable que las especificaciones estén relativamente estandarizadas y las opciones de cambios o mejoras estén limitadas. La función de la empresa de adquisiciones centralizada en el caso de los gastos complementarios puede ser, en gran medida, la de un coordinador y un agregador, siendo los principales beneficios comerciales la combinación del poder adquisitivo a en toda la EMN y la eficiencia en la reducción de los costos administrativos de las EMN.

5.11.3 Sin embargo, en el caso de gastar en artículos críticos para el negocio, por ejemplo, litio para un fabricante de baterías de iones de litio, ciertos ingredientes para un productor de alimentos o energía para una fundidora, un factor importante que debe ser evaluado para delimitar con precisión la transacción real, es que los bienes o servicios pueden representar una contribución significativa al desempeño comercial y estar asociados con riesgos significativos. Los artículos pueden tener fuentes muy limitadas, la disponibilidad de suministro puede ser impredecible, los precios pueden ser volátiles y puede haber especificaciones particulares que cumplir o ajustar. La función de la empresa de adquisiciones centralizada en el caso de artículos críticos para el negocio puede requerir conocimientos especializados y puede implicar la mitigación de riesgos comerciales críticos para las empresas asociadas receptoras.

5.11.4 Estos factores sugieren que la adquisición de bienes y servicios que constituyan un gasto crítico y fundamental para las empresas asociadas receptoras, sería generalmente más valiosa para las empresas receptoras que la adquisición de bienes y servicios que constituyan un gasto complementario y que sujeto a una determinación exhaustiva de las funciones reales desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos, en general se esperaría que en una transacción controlada específica, requieran una compensación más alta que la de la contratación de gastos indirectos.

## **5.12 Riesgos asumidos por la empresa de adquisiciones del grupo**

5.12.1 A veces se argumenta que una empresa de adquisiciones centralizada debería tener un alto nivel de compensación debido a los riesgos que afirma asumir. Si bien es cierto que se esperaría que la asunción de un mayor riesgo se compensara con un aumento en el rendimiento esperado, es posible que se deba prestar mucha atención al examinar la asunción de riesgo por parte de la empresa asociada que realiza actividades de adquisición centralizadas.

5.12.2 Se puede afirmar que una empresa de adquisiciones centralizada asume, por ejemplo, el riesgo asociado con la tenencia de inventario (que puede implicar el riesgo de cambios en el valor del inventario debido a cambios de precio de mercado u obsolescencia, o el riesgo de costos adicionales derivado del sobreabastecimiento), ya que es el contratante quien compra los bienes o servicios adquiridos y es el contratante quien los vende a las empresas asociadas receptoras. Es improbable que la inserción de la empresa de adquisiciones centralizada en el flujo de bienes o servicios sea un arreglo típico dado el potencial de movimientos transfronterizos adicionales y la complejidad de los derechos de aduana y los costos de transacción adicionales. Además, los proveedores pueden exigir que la sociedad matriz o las empresas asociadas proporcionen garantías para vender directamente a una empresa de adquisiciones del grupo que pueda presentar inquietudes sobre la solvencia crediticia; en tal caso, deberían examinarse otras transacciones intragrupo. Cuando se determina que el inventario es propiedad de la empresa de adquisiciones centralizada, se requiere una evaluación del riesgo. Será relevante determinar si la empresa de adquisiciones del grupo mantiene la titularidad efímera de los bienes solamente en el marco de acuerdos de intermediación con las empresas receptoras asociadas, lo que reduce o elimina significativamente el riesgo de inventario. En la práctica, las empresas asociadas receptoras pueden compensar a la empresa de adquisiciones centralizada por cualquier costo adicional, aislando así a la empresa de adquisiciones centralizada del impacto del riesgo de inventario.

5.12.3 También será relevante considerar si los acuerdos de suministro con los proveedores son flexibles, de modo que los volúmenes de compra se puedan reducir a medida que disminuya la demanda, reduciendo o eliminando así el riesgo. No obstante, si la empresa de adquisiciones centralizada pudiera sufrir costos adicionales como resultado del impacto del riesgo de inventario que asume contractualmente, entonces es necesario determinar el control del riesgo según la guía en los

párrafos 3.4.4.32 a 3.4.4.35. Si la empresa de adquisiciones centralizada no controla el riesgo de inventario que asume contractualmente, porque por ejemplo no determina las cantidades compradas, los niveles de existencias, la programación de la producción o los volúmenes de fabricación entonces es poco probable que se le asigne el riesgo para la fijación de precios de transferencia según esa guía.

5.12.4 Una empresa de adquisiciones centralizada puede asumir contractualmente una variedad de otros riesgos. En tales casos, se requiere un análisis similar al descrito anteriormente bajo la guía en los párrafos 3.4.4.32 a 3.4.4.45. Una empresa de adquisiciones podría afirmar que asume el riesgo de precio comprometiéndose a garantizar un cierto rango de precios para las empresas asociadas receptoras, o asumir el riesgo de volumen comprometiéndose a suministrar un cierto volumen. Sin embargo, dichos riesgos pueden reducirse o eliminarse si los términos acordados con los proveedores en la práctica transfieren el riesgo de precio o volumen a los proveedores. Una afirmación de que una empresa de adquisiciones centralizada está expuesta al impacto total de la demanda cíclica y a los riesgos de precios, debe examinarse cuidadosamente, ya que se debe prestar atención a si tiene la experticia para evaluar el riesgo, si toma decisiones en relación con el riesgo y si tiene la capacidad financiera para asumir el riesgo.

5.12.5 Si bien la empresa de adquisiciones de la EMN podría no asumir los riesgos asociados con los bienes y servicios adquiridos, será necesario determinar si la empresa de adquisiciones del grupo realiza funciones de control relacionadas con los riesgos asumidos por las empresas asociadas, ya que dichas funciones de control de riesgos deben ser tomadas en cuenta para determinar el monto y la forma apropiados de la remuneración (véase la sección 3.4.4.45). En el caso del aprovisionamiento básico, particularmente de elementos fundamentales para el negocio, la delimitación precisa de la transacción real podría mostrar que la disponibilidad de suministro es un riesgo clave para la EMN y que la empresa de adquisiciones del grupo mitiga directamente el riesgo de interrupción mediante el desarrollo de fuentes confiables de suministro o la exploración de especificaciones alternativas.

5.12.6 Por lo tanto, en general, las empresas asociadas receptoras estarían dispuestas a pagar más por un servicio de adquisiciones que reduzca o elimine sus riesgos, pero se debe tener cuidado para asegurar que los riesgos se hayan efectivamente mitigado para las empresas asociadas receptoras y que la empresa de adquisiciones del grupo contribuya a dicha mitigación realizando funciones de control de riesgos.



5.12.7 Una empresa de adquisiciones centralizada puede tener su propio riesgo asociado con el desarrollo y mantenimiento de herramientas, sistemas, *know-how* e inversión en activos físicos.

### **5.13 Adquisiciones a empresas asociadas**

5.13.1 En lo anterior se ha asumido que la forma más típica de actividades de adquisición intragrupo implica adquisiciones de proveedores independientes en nombre de las empresas asociadas receptoras. Sin embargo, es posible que una EMN utilice una empresa de adquisiciones del grupo para comprar a otras empresas asociadas del grupo. El potencial para reducir los costos de transacción y aumentar la eficiencia a través de la coordinación y la agregación podría aplicarse en tal caso para las EMN de manera similar a la situación descrita en la sección 5.8.1. En lugar de tratar con 10 proveedores independientes, como se ilustra en ese párrafo, la empresa de adquisiciones del grupo podría tratar con 10 empresas asociadas, pero se sigue aplicando el efecto de eficiencia de consolidar el proceso de pedidos y reducir el número de órdenes de compra.

5.13.2 Sin embargo, la afirmación de que una empresa de adquisiciones grupales desempeña más que una función administrativa cuando actúa como intermediaria en las compras a empresas asociadas, podría no estar respaldada por la evidencia. La afirmación de que una empresa de adquisiciones grupales desempeña una función de abastecimiento, que implica la selección y administración de proveedores que de hecho son empresas asociadas, probablemente sea difícil de fundamentar en el caso de una EMN integrada en la que las empresas asociadas conocen las capacidades de las demás y están organizados para cumplir una función específica en la cadena de suministro de la EMN. Esa cadena de suministro puede beneficiarse de otras actividades de administración centralizada, pero cualquier pago por encontrar un proveedor que ya fue encontrado y es parte del diseño de la cadena de suministro de la empresa multinacional, parece difícil de justificar.

### **5.14 Métodos de fijación de precios**

#### **5.14.1 Perspectiva general**

5.14.1.1 Los principios generales establecidos en el presente capítulo relativo a la fijación de precios de los servicios intragrupo, se aplican a consideraciones de precios para servicios de adquisición intragrupo, incluyendo la aplicación de enfoques de cobro directo e indirecto (véase la sección 5.3.2). En general, cuando la actividad de adquisición centralizada

proporciona servicios a varias empresas asociadas en la EMN, y los servicios a cada empresa asociada se pueden analizar y cuantificar por separado, un enfoque de cobro directo se puede aplicar en ese momento, de forma fiable. Sin embargo, en muchos casos de actividades de adquisición centralizadas que prestan servicios a múltiples empresas asociadas, puede que no haya otra opción que utilizar una asignación indirecta de la cuota a esas empresas asociadas. Una clave de asignación adecuada puede basarse en los valores respectivos de los bienes o servicios adquiridos para esas empresas asociadas. Al aplicar una asignación indirecta de la cuota, se debe tener cuidado de garantizar que todas las empresas asociadas reciban el mismo tipo de servicio. Por ejemplo, puede ser que la actividad de adquisiciones proporcione un servicio de compra para algunas empresas asociadas, pero un servicio de compra y abastecimiento para otras; o puede ser que la actividad de adquisiciones se relacione con gastos complementarios para algunas empresas asociadas, pero con gastos básicos para otras. En tales casos, puede haber diferentes niveles de cuota requeridos según la categoría de servicios. Es importante que cualquier asignación indirecta de la cuota tome en cuenta estas diferencias, por ejemplo, identificando a las empresas asociadas que utilizan la misma categoría de servicios y asignando una parte indirecta de la cuota correspondiente a esa categoría de servicios, solo a las empresas asociadas.

5.14.1.2 Dada la variedad de actividades que pueden estar involucradas en las actividades de adquisición y abastecimiento, no es sorprendente que se observe una variedad de estructuras de precios en los acuerdos con proveedores subcontratados independientes. Estas estructuras de precios van: desde una cuota relacionada con los costos de insumos del proveedor, que puede ser particularmente apropiada cuando la decisión de subcontratar está motivada por el deseo de reducir la plantilla y transferir personas y costos asociados al proveedor subcontratado; cuotas que se establecen como un porcentaje del gasto administrado (similar a una comisión) y que pueden alentar la inversión por parte del proveedor de servicios; hasta cuotas diseñadas para incentivar al proveedor de suministro subcontratado compartiendo las ganancias. En la práctica, pueden verse estructuras de cuotas híbridas, que combinan una comisión sobre el gasto administrado con un elemento de participación en las utilidades.

5.14.1.3 Al determinar los precios de las actividades de adquisición centralizada dentro de una EMN, los métodos de precios de transferencia pueden reflejar ampliamente estas estructuras de precios de la industria. La fijación de precios basada en los costos, más un margen de plena competencia bajo el método del costo adicionado o el MMNT, pueden ser

apropiados; o pueden aplicarse los porcentajes de comisión comparables bajo un MPLC; o se puede construir una forma de análisis de beneficios que requiera que se midan las ganancias obtenidas como resultado de las actividades de adquisición y que luego las comparta entre la empresa de adquisición centralizada y las empresas receptoras asociadas.

5.14.1.4 Como en cualquier análisis de precios de transferencia, la idoneidad del método depende fundamentalmente de los hechos y circunstancias de la transacción vinculada y de la fiabilidad con la que se puede aplicar el método. Estos asuntos se analizan más adelante, pero antes de hacerlo es útil recordar que la aplicación de un método en lugar de otro puede producir resultados significativamente diferentes, especialmente si se aplican a lo largo de varios años.

## 5.14.2 Ejemplo de una adquisición centralizada

5.14.2.1 Se asumen los siguientes hechos, que muestran los costos incurridos en la realización de las actividades (costos propios) y los costos de los bienes o servicios adquiridos a través de esas actividades (gasto administrado):

Tabla 5.T.1

### Ejemplo de una actividad de adquisición centralizada

	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos propios (A)	\$5m	\$10m	\$10m
Gasto administrado (B)	\$200m	\$800m	\$1600m
<i>Enfoque de costo adicionado</i>			
Cuota ilustrativa basada en el método del costo adicionado (A más un margen de utilidad del 10 por ciento)	\$5.5m	\$11m	\$11m
Utilidad	\$0.5m	\$1m	\$1m
Cuota expresada como porcentaje de B	2.75%	1.375%	0.6875%
<i>Enfoque MPLC</i>			
Cuota ilustrativa basada en MPLC (B x 2% de comisión)	\$4m	\$16m	\$32m
Utilidad	(\$1m)	\$6m	\$22m
Cuota expresada como margen en A	N/A	160%	320%

Para los efectos del ejemplo, se supone que un método de costo adicionado determina un margen de utilidad del 10 por ciento y que un MPLC determina una comisión sobre el gasto administrado del 2 por ciento.

5.14.2.2 En este ejemplo, puede haber un exceso de capacidad o alguna inversión en tecnología por parte de la empresa de adquisiciones centralizada en su año inicial que significó que un MPLC da como resultado una pérdida. Sin embargo, a medida que aumenta el gasto administrado, la brecha entre las utilidades bajo el método del costo adicionado y las utilidades bajo el MPLC se amplía considerablemente. Un método determina un margen de utilidad del 10 por ciento sobre los costos, el otro método da como resultado un margen de utilidad del 320 por ciento; un método determina una comisión del 2 por ciento, el otro método da como resultado una comisión menor al 1 por ciento. Expresado de otra manera, las empresas asociadas receptoras en el año 3 pagan \$32 millones a la empresa de adquisiciones centralizadas bajo un método y \$11 millones bajo el otro. Por lo tanto, se requiere normalmente un alto nivel de documentación probatoria y análisis para demostrar que la empresa de adquisiciones centralizada contribuye suficientemente a los resultados comerciales para justificar el pago de esos \$21 millones adicionales. Debido a que la elección del método puede conducir a resultados muy diferentes, las disputas entre los contribuyentes y las administraciones tributarias sobre el precio de los servicios de adquisiciones centralizadas pueden enfocarse en diferencias de opinión sobre el método apropiado.

5.14.2.3 Es probable que un método de costo adicionado o el MMNT sobre la base de los costos, sea apropiado cuando las actividades de adquisición son principalmente compras en lugar de abastecimiento y cualquier actividad de abastecimiento tiene un alcance limitado o se relaciona con gastos complementarios, ejecuta en gran medida instrucciones de las empresas asociadas receptoras, y no asume riesgos ni realiza funciones de control de riesgos relacionados con los bienes o servicios adquiridos. En tal caso, el valor para la EMN es principalmente el despliegue eficiente de recursos y una cuota basada en los costos, puede medir adecuadamente ese valor. El margen de plena competencia puede basarse de forma fiable en proveedores de servicios independientes comparables. Respecto de muchos servicios intragrupo que necesitan ser comparados con proveedores de servicios independientes, puede ser difícil identificar actividades idénticas. No obstante, se espera que se puedan identificar proveedores de servicios independientes que presten servicios administrativos ampliamente similares que proporcionarían una gama suficientemente confiable de márgenes. Estos métodos basados

en costos no deben necesariamente rechazarse, aún si las actividades son más exhaustivas y requieren mayores recursos, mayor experticia y quizás inversión en herramientas y software. En tal caso, es probable que la base de costos para la empresa de adquisiciones centralizada sea mayor, y un margen sobre esa base mayor generará una cuota más alta.

5.14.2.4 Sin embargo, cuando las actividades de adquisición involucran actividades de abastecimiento importantes, se relacionan con bienes y servicios críticos para el negocio, incluyen decisiones críticas para el negocio e involucran alguna asunción de riesgo o el desempeño de funciones de control de riesgo, entonces las actividades afectan los resultados del negocio y el valor para las EMN puede correlacionarse con los ingresos o las utilidades. Es posible que se reduzca la confiabilidad de comparar la empresa de adquisiciones centralizada con proveedores de servicios independientes bajo un método de costo incrementado o un MMNT basado en costos. En cambio, es probable que la aplicación de importes de comisión en condiciones de plena competencia bajo un MPLC sea apropiada.

5.14.2.5 En otras situaciones, puede haber diferencias entre las actividades de adquisición vinculadas y no vinculadas; por ejemplo, los artículos adquiridos pueden relacionarse con gastos complementarios más que con artículos esenciales y críticos para el negocio; y es posible que la relación entre los porcentajes de comisión y los volúmenes no se pueda determinar de forma fiable. La fiabilidad de la aplicación de un MPLC puede mejorarse en estas situaciones si se toma en cuenta el concepto de que, en condiciones de plena competencia, las partes receptoras solo estarán dispuestas a pagar una cuota si esperan recibir beneficios del proveedor de servicios de adquisición subcontratado que sean mayores a la cuota. En la práctica, por lo tanto, la información sobre las tasas de comisión resultante de un MPLC puede ser interpretada y su razonabilidad ser comprobada mediante un enfoque que busque identificar los beneficios derivados de las actividades de adquisición y compartirlos entre la empresa de adquisición centralizada y las empresas receptoras asociadas en función de sus respectivas contribuciones, incluyendo cualquier función de control de riesgos.

5.14.2.6 La identificación de los beneficios no debe ser especulativa ni creada para el análisis de precios de transferencia, sino que debe basarse en medidas comerciales que las EMN utilizan para evaluar su desempeño (véanse las ilustraciones en la sección 5.7.5). Si las EMN no miden los beneficios independientemente de un análisis de precios de transferencia, esto puede sugerir que los beneficios no son comercialmente importantes y que la actividad no es una que hace una contribución significativa al

desempeño empresarial (y, en consecuencia, puede sugerir que un método de precios de transferencia basado en costos es más apropiado). En un análisis de este tipo, primero se debe tener cuidado de medir y deducir los beneficios derivados de la agregación de volúmenes, que deben asignarse a las empresas asociadas que aportan el poder adquisitivo. La participación resultante de los beneficios puede corroborar los porcentajes basados en comisiones y reducir el rango de cuotas potencialmente identificadas a través de un análisis bajo MPLC. Pruebas respecto de acuerdos de participación en las ganancias entre partes independientes, pueden ser difíciles de usar si no es posible determinar de manera confiable cómo se han establecido los parámetros para medir la ganancia en acuerdos no vinculados, y cómo esos parámetros podrían adaptarse para aplicarse al acuerdo vinculado.

### 5.14.3 Aplicación e interpretación del MPLC con ejemplo

5.14.3.1 El siguiente es un ejemplo de cómo los resultados del MPLC pueden interpretarse, probarse para determinar su razonabilidad y corroborarse mediante un enfoque de distribución de los beneficios. Supongamos que una actividad de adquisición centralizada de la Compañía A es responsable del aprovisionamiento y de la gestión del proceso de compra para el gasto principal de una empresa de fabricación relacionada, la Compañía B. La Compañía B compra los bienes directamente de los proveedores contactados por la Compañía A, y por lo tanto cualquier descuento atribuible al volumen de la Compañía B se devenga directamente en la Compañía B. Ambas compañías forman parte del Grupo ABC. El gasto administrado por la Compañía A representa el 80 por ciento de los costos de bienes de la Compañía B. La Compañía A incurre en costos de 5 en la realización de sus actividades de adquisición. La Compañía B vende sus productos terminados a terceros. Los productos son tecnológicamente avanzados, pero el proceso de fabricación, en sí, no es único.

5.14.3.2 Se asume que el análisis de comparabilidad ha determinado que las actividades de la Compañía A contribuyen significativamente al desempeño del negocio de la Compañía B e involucran a la Compañía A usando su *know-how* para trabajar en estrecha colaboración con los proveedores y mejorar las especificaciones, monitorear la calidad, evaluar fuentes alternativas de suministro y garantizar un suministro ininterrumpido. Recientemente, el Grupo ABC se ha comprometido públicamente a reciclar y reutilizar componentes, y la Compañía A ha liderado la iniciativa con los proveedores para realizar los cambios

Tabla 5.T.2

**Aplicación y análisis del MPLC**

Ventas a terceros			1000	
Costo de los bienes	(500)			El gasto administrado por la Compañía A es 400. El rango de MPLC potencial del 1% al 7% equivale a un rango de tarifa de adquisición de 4 a 28
Otros costos	(300)			
Costos totales		(800)		
Utilidades antes de la tarifa de adquisición			200	
		<i>Aplicación del enfoque confirmativo de participación en los beneficios como se describe en los siguientes párrafos.</i>		
		(80)		Rendimiento referencial de fabricación (10 por ciento de los costos totales)
			120	Beneficios residuales atribuibles a la tecnología de la Compañía B y a las actividades de adquisición de la Compañía A
		(5.25)		Tasa de adquisición ordinaria para la empresa A (gastos propios de 5 más un margen de utilidad del 5 %)
Beneficios residuales			114.75	
Regalía por tecnología hipotética del 10%			(100)	La Compañía B ha desarrollado la tecnología incorporada en el producto. Un enfoque de valoración de la exención de regalías determina los pagos de regalías hipotéticos que se ahorrarían al ser propietario del activo, en comparación con la licencia del activo de un tercero.
			14.75	Utilidades obtenidas por la Compañía B relacionadas con las actividades de adquisiciones de la Compañía A

necesarios y alcanzar los objetivos del Grupo. La administración del Grupo ABC monitorea de cerca el desempeño de la Compañía A a través de indicadores clave de desempeño del negocio y riesgos de la Compañía B, incluyendo los niveles de inventario, el tiempo de inactividad de la producción por problemas de suministro, fallas de productos en controles de calidad y objetivos de reciclaje. El buen desempeño de la Compañía A puede contribuir positivamente a los ingresos y costos y, por lo tanto, a las utilidades de la Compañía B. Los riesgos de desempeño deficiente afectan negativamente las utilidades de la Compañía B.

5.14.3.3 Se supone además que un MPLC es apropiado. Se identifican porcentajes de comisión potencialmente comparables en operaciones no vinculadas que oscilan entre el 1 por ciento y el 7 por ciento del gasto administrado. Existen diferencias entre los comparables potenciales y las actividades de la Compañía A, particularmente porque los comparables tienden a no adquirir artículos críticos para el negocio ni a asumir la responsabilidad de entregar iniciativas clave de la forma en que lo hace la Compañía A, y no es posible determinar de manera confiable la forma en que el volumen pueda afectar a los porcentajes de comisión.

Suponga que los indicadores financieros importantes de la Compañía B son los que se muestran en la Tabla 5.T.2.

5.14.3.4 Las utilidades antes de la remuneración por la actividad de adquisición de 200 se obtienen de las actividades de fabricación de la Compañía B, a las que la Compañía A contribuye a través de sus actividades de adquisición. Sin embargo, las actividades de fabricación de la Compañía B se ven reforzadas por la inversión que ha realizado en investigación y desarrollo que resulta en los avances tecnológicos en los productos. La Compañía A también ha realizado inversiones en intangibles, particularmente en el desarrollo de su *know-how* y sistemas patentados. Suponga que los rendimientos de la fabricación rutinaria se pueden comparar con los costos totales más un 10 por ciento. La aplicación de ese margen de beneficio a los costos totales de la Compañía B de 800 daría una utilidad de 80, dejando un resultado residual de 120. Suponga también que los rendimientos de los servicios de adquisición de rutina se pueden comparar al costo más el 5 por ciento, determinando una cuota de rutina para Compañía A sobre sus costos de 5 de 5.25. La utilidad residual de 114.75 es atribuible a una combinación de la tecnología de la Compañía B y la contribución adicional de la Compañía A al desempeño del negocio de la Compañía B.



5.14.3.5 En este punto, puede ser posible compartir la utilidad residual de 114.75 en proporción a la inversión de las dos compañías en intangibles si se determina que las categorías de inversión de la Compañía A y la Compañía B son suficientemente similares en valor potencial para hacer que tal intercambio sea confiable. Como alternativa, suponga que el valor de la tecnología de la Compañía B se puede estimar de manera confiable determinando los pagos de regalías que serían pagaderos en condiciones de plena competencia si la Compañía B no fuera propietaria de la tecnología, sino que tuviera que licenciarla a un tercero. Suponga que la valoración da como resultado una regalía del 10 por ciento. Las ganancias resultantes de 14.75 son, por lo tanto, las utilidades obtenidas por la Compañía B que se relacionan con la contribución adicional al desempeño de su negocio, derivado de las actividades de adquisición de la Compañía A.

5.14.3.6 Puede ser posible evaluar cómo las utilidades resultantes de 14.75 deben ser compartidas entre la Compañía A y la Compañía B, considerando las métricas que el Grupo ABC utiliza para monitorear el desempeño de la Compañía A. Esto probablemente requeriría convertir en un impacto en las utilidades a las medidas de desempeño reportadas relacionadas con los niveles de inventario, el tiempo de inactividad de la producción debido a problemas de suministro, fallas de productos en controles de calidad y objetivos de reciclaje. Es probable que la conversión requiera la presentación de estimaciones sobre el rendimiento de la línea base y la asignación de un valor en términos de ganancias a las variaciones de la línea base. Tal análisis puede ser informativo, pero no definitivo.

5.14.3.7 Si no se realiza el análisis anterior, se deben realizar estimaciones razonables para compartir adecuadamente las utilidades residuales resultantes de 14.75 entre la Compañía A y la Compañía B. El análisis sugeriría inmediatamente que pagar 28 a la Compañía A (una comisión del 7 por ciento en la parte superior del rango del MPLC en gastos administrados de 400) atribuiría más que el monto de la utilidad residual a las actividades de adquisición (a la Compañía A ya se le atribuye un rendimiento de rutina de 5.25, por lo que 22.75 adicionales para llegar a una tarifa total de 28, asignaría casi el doble del residual a la Compañía A). En cambio, el análisis sugiere que un porcentaje de comisión más cercano al extremo inferior del rango del MPLC, es más apropiada. Si todo el rendimiento residual de 14.75 se asignara a la Compañía A, entonces la comisión máxima sería del 5 por ciento (calculada como el residual de 14.75 junto con el rendimiento de rutina de 5.25, lo que da como resultado una remuneración por adquisición de 20, que es el 5 por ciento de la gestión de gasto administrado de 400). Pagar 8 a la Compañía A (que representa una

comisión del 2.0 por ciento sobre el gasto administrado de 400) tiende hacia el extremo inferior del rango del MPLC, pero parecería representar una participación más razonable de las utilidades residuales entre las dos compañías, dado el hecho de que es la Compañía B la que asume la mayoría de los riesgos. Con la distribución de utilidades a la Compañía A ya se le ha asignado 5.25 y, los 2.75 adicionales, representan aproximadamente una división de 20/80 de las utilidades residuales de 14.75 a favor de la Compañía B.

5.14.3.8 Cabe señalar que una cuota de 8 en este ejemplo representa un margen de utilidad del 60 por ciento sobre los costos de 5, propios de la Compañía A. Dicho margen de utilidad supera significativamente, por ejemplo, la tasa de rendimiento para las actividades de fabricación de la Compañía B. Un margen tan relativamente alto no perjudica el resultado de este ejemplo. El ejemplo pretende ser una ilustración de la guía de la sección 5.14.2.4 que establece que “cuando las actividades de adquisición involucran actividades de abastecimiento importantes, se relacionan con bienes y servicios críticos, incluyen decisiones críticas para el negocio e implican alguna asunción de riesgo o el desempeño de funciones de control de riesgo, entonces las actividades afectan los resultados del negocio y el valor para el grupo de EMN puede correlacionarse con los ingresos o las utilidades”.

5.14.3.9 Es posible que se reduzca la confiabilidad de comparar la empresa de adquisiciones centralizada con los proveedores de servicios independientes bajo un método del costo adicionado o un MMNT basado en costos. En su lugar, la aplicación de porcentajes de comisión de plena competencia bajo un MPLC es probablemente lo más apropiado. El ejemplo muestra cómo, en circunstancias en que un MPLC es probablemente más fiable que un método basado en costos, las potenciales gamas amplias de porcentajes de comisión bajo el MPLC podrían reducirse, ponerse a prueba su racionalidad y ser corroboradas, mediante la aplicación de un enfoque que comparta los beneficios.

5.14.3.10 En resumen, replicar las estructuras de precios utilizadas por los proveedores de servicios de adquisición independientes subcontratados, es raramente una opción que pueda adoptarse en la práctica debido a las dificultades para encontrar dichos datos, de interpretarlos de manera confiable en el contexto del acuerdo vinculado y de estimar los ajustes apropiados. El método del costo adicionado o MMNT se pueden aplicar en la mayoría de los casos, incluso aquéllos en que la empresa de adquisición centralizada proporciona servicios especializados y emplea *know-how* y herramientas patentadas.

5.14.3.11 Cuando las actividades contribuyan significativamente al desempeño comercial de la EMN e impliquen el control de riesgos económicamente significativos para la EMN, pueden ser apropiados otros métodos. Pueden estar disponibles porcentajes de comisión en acuerdos con terceros, resultando en que se pueda aplicar el MPLC de manera confiable. Los porcentajes de comisión indicativas según el MPLC pueden corroborarse mediante un enfoque que comparta los beneficios comerciales medidos con precisión entre la compañía de adquisiciones del grupo y sus empresas asociadas. Se pueden hacer estimaciones razonables bajo un enfoque de participación en las utilidades para interpretar y probar el posicionamiento apropiado en el rango de porcentajes de comisión indicados según el MPLC.

5.14.3.12 Esta sección establece principios rectores cuando un método podría ser más apropiado que otro para aproximar el precio que las partes hubieran acordado si hubieran sido independientes entre sí. Es necesario comprender los principios para poder identificar las distinciones de hecho relevantes y llegar a conclusiones consistentes con esas distinciones. La aplicación de esos principios es importante en casos donde pueda haber resultados significativamente diferentes según el método de fijación de precios seleccionado. El alcance de resultados significativamente diferentes se ilustra en la sección 5.14.4. El ejemplo es artificial, pero es probable sea relevante para las actividades de adquisición cuando la cantidad de gasto administrado es tan alta en relación con el costo de realizar las actividades, que la brecha en los resultados de los dos enfoques no se puede salvar razonablemente mediante la adopción, por ejemplo, de altos márgenes con un método y bajas tasas de comisión con otro método. Sin embargo, en la práctica, no siempre puede darse el caso de que exista una brecha significativa y generalmente, no tiene mucho sentido ser dogmático sobre el método apropiado si es posible la convergencia de los resultados de cada método. Sin embargo, el ejemplo presentado en la sección 5.14.4, también es un recordatorio de que, si bien la convergencia podría lograrse razonablemente en el año 1, esto representaría un pragmatismo a corto plazo. La diferencia en los resultados no permanece estática, y el año 2 y el año 3 indican que se requiere un enfoque de principios para que se puedan hacer las distinciones de hecho relevantes para determinar qué método es más apropiado para aproximarse al precio de plena competencia, como se describe en esta guía.

#### 5.14.4 Ejemplo ampliado

El siguiente ejemplo ampliado está diseñado para ilustrar la aplicación de la guía en esta sección a través de la demostración de la función y la experticia de los proveedores de servicios de adquisición, la naturaleza de los artículos adquiridos y los riesgos comerciales asociados, los riesgos asumidos o controlados por las empresas de adquisición del grupo, y sus implicaciones de precios de transferencia.

##### *Supuestos del ejemplo*

Un grupo de EMN que participa en la fabricación de productos alimenticios ha centralizado las actividades de adquisición en dos compañías: la Compañía A, con sede en Europa y la Compañía B, con sede en África. Las operaciones de las dos empresas son diferentes, como se describe a continuación, y conducen a conclusiones diferentes sobre la aplicación de métodos de fijación de precios fiables.

La Compañía A emplea a 50 personas y opera para mejorar la estandarización de los productos y servicios suministrados al grupo por proveedores independientes, y para brindar una mejor supervisión y control de los costos. El análisis muestra que alrededor del 60 por ciento del gasto que administra en nombre del grupo, corresponde a gastos complementarios relacionados con la adquisición de embalajes, servicios de logística, maquinaria de producción, equipos y servicios de tecnología de la información y comunicaciones, y equipos y artículos de oficina. En el cumplimiento de sus actividades en relación con el gasto en artículos complementarios, se pone en contacto con otras empresas del grupo para comprender sus necesidades, busca y selecciona proveedores, desarrolla relaciones con proveedores y negocia los términos. En la práctica, los proveedores de empaques regularmente se comunican directamente con el jefe de desarrollo del grupo y también con el personal de producción ubicado en las plantas de fabricación del mismo, para discutir innovaciones, reducciones de costos y regulaciones. Como resultado, la función de la Compañía A en relación con la adquisición de empaques es realizar pedidos según las especificaciones ya acordadas y con proveedores ya seleccionados y conocidos. Recientemente, el grupo experimentó problemas de suministro a raíz de un cambio de proveedor de servicios logísticos tras un proceso de licitación organizado por la Compañía A. De acuerdo con los controles de administración del grupo, la decisión de aprobar al nuevo proveedor fue tomada por la sociedad matriz con referencia al análisis proporcionado por la Compañía A. El 40 por ciento restante

del gasto que administra en nombre del grupo, se relaciona con el gasto principal en ingredientes alimentarios. Sin embargo, para estos artículos, la Compañía A actúa como coordinadora agregando los pedidos, según se lo notifican las otras empresas del grupo, y realiza las funciones administrativas de procesamiento de pedidos y cuentas por pagar. La Compañía A no asume ningún riesgo en relación con los bienes y servicios que adquiere y no controla los riesgos importantes. El desempeño de la Compañía A es medido por su administración basándose en sus costos de procesamiento de pedidos.

La EMN depende de la sustentabilidad y calidad de los ingredientes clave y otra empresa miembro de la EMN, la Compañía B, proporciona funciones de adquisición y abastecimiento para estos elementos esenciales. Esta compañía necesita un contacto constante con las fuentes de suministro y tiene su sede en África. Tiene 20 empleados. Los empleados desarrollan relaciones directamente con los productores y brindan orientación sobre técnicas de cultivo para mejorar los rendimientos y la calidad. Para aumentar la seguridad del suministro, la Compañía B encuentra productores en nuevas regiones dispuestos a utilizar el *know-how* que brinda la Compañía B. La Compañía B trabaja en estrecha colaboración con las empresas de producción del grupo para predecir la demanda resultante de los cambios en las preferencias de los consumidores, y también con la función de desarrollo del grupo para poder anticipar la demanda de abastecimiento de nuevos ingredientes. Las actividades de la Compañía B son críticas para el desempeño del grupo y para el control de riesgos económicamente significativos. El desempeño de la Compañía B es medido por su administración con referencia al suministro ininterrumpido para la EMN y la mitigación de los efectos de la volatilidad de precios para la EMN. La Compañía B reporta periódicamente a la sociedad matriz sobre las tendencias, oportunidades de abastecimiento y los riesgos, y buscará la aprobación para invertir en nuevas regiones. La Compañía B también cumple con los requisitos regulatorios del grupo en términos de rastreo de los artículos que obtiene. La Compañía B realiza funciones administrativas de procesamiento de pedidos y cuentas por pagar, excepto para compras de mayor volumen, cuyos detalles son referidos y procesados por la Compañía A.

Interpretación de los hechos asumidos para efectos de precios de transferencia

La Compañía A desempeña una función útil para el grupo, pero no parece ser una función muy valiosa que contribuya de forma

significativa al desempeño del negocio. La Compañía A realiza una función administrativa de “solo ejecución” en relación con el gasto en elementos esenciales, críticos para el negocio, basándose en decisiones tomadas en otras partes del grupo. En relación con el gasto en artículos complementarios, éstos no son artículos críticos para el negocio, están en gran parte estandarizados y pueden obtenerse de una variedad de proveedores fácilmente identificables que compiten en precio. El hecho de que un nuevo proveedor de servicios logísticos haya causado problemas de suministro al grupo no es algo de lo que la Compañía A sea responsable, asumiendo que la organización del proceso de licitación no fue negligente. Cuando se requiere un conocimiento profundo de los productos obtenidos, en el caso del empaque, la Compañía A no tiene ninguna función excepto la de procesar pedidos.

Si la Compañía A fuera compensada mediante una comisión (por referencia a un porcentaje del gasto gestionado) basada en la aplicación del MPLC que resultó en utilidades sobre su propia base de costos, entonces, en ausencia de mayor evidencia, surgiría el interés sobre cómo sus actividades pueden justificar tal valoración. En ausencia de pruebas adecuadas, también existiría la preocupación de que la compensación de la Compañía A incluyera una parte de los ahorros realizados por la EMN en función de sus actividades. El desempeño de la Compañía A no es medido por la administración por referencia a los ahorros; el cálculo de cualquier ahorro requeriría un exigente nivel probatorio, y la Compañía A no parece tener ningún aporte especializado ni controlar ningún riesgo que justifique una participación en cualquier ahorro en el caso de que pudiera medirse de forma fiable. El método del costo adicionado o el MMNT basado en costos, parecen más adecuados a los hechos presentados, sujeto a la confiabilidad con la que los métodos se pueden aplicar en cualquier caso dado.

La Compañía B tiene una operación más pequeña que la Compañía A en términos de personal, pero se concentra en aspectos críticos para el negocio que pueden afectar directamente la rentabilidad del grupo. La Compañía B está profundamente involucrada en el desarrollo de fuentes de suministro para los artículos esenciales y en el trabajo con sus compañías de producción asociadas para pronosticar y satisfacer su demanda. Ayuda a controlar los riesgos económicamente significativos para el grupo mediando en la continuidad del suministro y la resistencia a la volatilidad de los precios, y el grupo mide su desempeño en la gestión de estos riesgos.

Si la Compañía B fuera compensada mediante una cuota basada en sus costos más un margen de utilidad comparado con compañías independientes, podría haber preocupaciones sobre la confiabilidad de la comparación y, en particular, si las compañías independientes potencialmente comparables, asumen la responsabilidad del abastecimiento de elementos comerciales críticos para sus clientes. El resultado de un método basado en costos puede subestimar el valor creado por la Compañía B según lo medido por la EMN. Sobre la base de los hechos presentados, es más probable que un método que tome en cuenta la contribución al valor de la Compañía B sea apropiado. Es posible que estén disponibles cuotas de comisión en acuerdos con terceros, resultando así que el MPLC se pueda aplicar de manera confiable. Las cuotas de comisión indicativas según el MPLC pueden corroborarse utilizando un enfoque que comparta las utilidades con base en las mediciones comerciales de ahorro de la administración.

## Anexo 1: Lista de ejemplos de servicios de bajo valor agregado

### *Lista de servicios de bajo valor agregado desarrollada por la CE*

La siguiente lista de posibles servicios intragrupo de bajo valor agregado se basa en el Anexo I de las “Directrices sobre servicios intragrupo de bajo valor agregado” de la Comisión Europea.<sup>56</sup> Para obtener más información sobre los servicios de bajo valor agregado, véase la sección 5.5.2.

- Servicios de tecnología de la información:
  - construcción, desarrollo y gestión del sistema de información;
  - estudio, desarrollo, instalación y mantenimiento periódico/extraordinario de software;
  - estudio, desarrollo, instalación y mantenimiento periódico/extraordinario de hardware;
  - suministro y transmisión de datos; y
  - servicios de respaldo.
- Servicios de recursos humanos:
  - actividades legales, contractuales, administrativas, de previsión social y fiscales vinculadas a la gestión ordinaria y extraordinaria de personal;
  - selección y contratación de personal;
  - asistencia en la definición de trayectorias profesionales;
  - asistencia en la definición de compensaciones y esquemas de beneficios (incluidos planes de opciones sobre acciones);
  - definición de procesos de evaluación de personal;
  - capacitación de personal;
  - suministro de personal por un período limitado; y
  - coordinación del reparto de personal de forma temporal o permanente; y gestión de despidos.
- Servicios de comercialización:
  - estudio, desarrollo y coordinación de las actividades de comercialización;

---

<sup>56</sup> EC (2011). Guidelines on low value adding intra-group services. Brussels: EC. Disponible en inglés en [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/system/files/2016-09/c\\_2011\\_16\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/system/files/2016-09/c_2011_16_en.pdf).



- estudio, desarrollo y coordinación de las promociones de venta;
- estudio, desarrollo y coordinación de las campañas publicitarias;
- investigación de mercado;
- desarrollo y gestión de sitios web; y
- publicación de revistas entregadas a clientes de la filial (aunque sean de todo el grupo).
- Servicios legales:
  - asistencia en la redacción y revisión de contratos y convenios;
  - consulta legal continua;
  - redacción y encargo de dictámenes legales y fiscales;
  - asistencia en el cumplimiento de obligaciones legales;
  - asistencia en el litigio judicial;
  - gestión centralizada de la relación con las compañías de seguros y los corredores;
  - asesoría fiscal;
  - estudios de precios de transferencia; y
  - protección de bienes intangibles.
- Servicios de contabilidad y administración:
  - asistencia en la preparación del presupuesto y planes operativos; mantenimiento de los libros y cuentas obligatorios;
  - asistencia en la preparación de estados financieros periódicos, balances anuales y extraordinarios o estados de cuenta (diferentes al estado financiero consolidado);
  - asistencia en el cumplimiento de las obligaciones fiscales, como la presentación de declaraciones de impuestos, el cálculo y el pago de impuestos, etc.; procesamiento de datos; y
  - auditoría de la cuenta de la subsidiaria; y administración del proceso de facturación.
- Servicios técnicos, por ejemplo:
  - asistencia en planta, maquinaria, equipo, procesos, etc.;
  - planificación y ejecución de actividades de mantenimiento ordinario y extraordinario en las instalaciones y la planta;

- planificación y ejecución de actividades de reestructuración ordinarias y extraordinarias en locales e instalaciones;
- transferencia de *know-how*;
- proporcionar pautas para la innovación de los productos;
- planificación de la producción para minimizar el exceso de capacidad y satisfacer la demanda de manera eficiente;
- asistencia en la planificación y ejecución de gastos de capital;
- monitoreo de eficiencia; y
- servicios de ingeniería.
- Servicios de control de calidad:
  - proporcionar políticas y estándares de calidad de la producción y prestación de servicios;
  - asistencia en la obtención de certificaciones de calidad; y
  - desarrollo e implementación de programas de satisfacción del cliente.
- Otros servicios:
  - servicios de estrategia y desarrollo comercial en caso de que exista una conexión con una subsidiaria existente (o por establecer);
  - seguridad corporativa;
  - investigación y desarrollo;
  - administración de inmuebles e instalaciones;
  - servicios de logística;
  - administración del inventario;
  - asesoría en estrategia de transporte y distribución;
  - servicios de almacenamiento;
  - compra de servicios y abastecimiento de materias primas;
  - gestión de reducción de costos; y
  - servicios de empaque.



## **6 Consideraciones relacionadas con intangibles**

### **6.1 Introducción**

6.1.1 Los intangibles afectan casi todos los aspectos de la actividad económica en el siglo XXI. Los intangibles se han convertido en una fuente importante de ventaja competitiva sostenible para muchas empresas. La importancia de los intangibles en la economía ha ido creciendo durante décadas en varios sectores. La revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) ha hecho que algunas tecnologías sean más baratas y potentes, lo que ha permitido mejorar los procesos comerciales e impulsar la innovación en prácticamente todos los sectores de la economía. Esta evolución tecnológica ha hecho que los intangibles generen utilidades cada vez más importantes en muchos negocios individuales. Por lo tanto, es necesario considerar cuidadosamente los intangibles al realizar un análisis de precios de transferencia.

6.1.2 Los problemas de precios de transferencia pueden surgir de diferentes formas cuando las EMN desarrollan, adquieren, explotan o transfieren intangibles. Varias entidades dentro de una EMN pueden participar en el desarrollo de intangibles a través de funciones como investigación, desarrollo y comercialización, proporcionando fondos para la adquisición y desarrollo de intangibles. Cuando un miembro de la EMN desempeña funciones que contribuyen al desarrollo o aumentan el valor de los intangibles pertenecientes a otro miembro de la EMN, debe ser compensado en condiciones de plena competencia por esas funciones.

6.1.3 Varias entidades en un grupo de EMN pueden explotar intangibles en una amplia gama de actividades de negocio. Los derechos sobre los intangibles así explotados, pueden pertenecer a la entidad que explota los intangibles o pueden haber sido puestos a su disposición por otros miembros de la EMN. Cuando una entidad del grupo pone un intangible a disposición de otro miembro de la EMN mediante transferencia, licencia o de otro modo, la entidad que pone el intangible a disposición de otro miembro de la EMN, debe ser compensada en condiciones de plena competencia por hacer disponible el intangible.

6.1.4 El valor de los productos o servicios vendidos o puestos a disposición por un miembro de una EMN a otro miembro de la EMN, puede ser mejorado por intangibles propios o utilizados por la entidad que proporciona el producto o presta el servicio. En esta situación, la parte que proporciona el producto o presta el servicio debe ser compensada por el valor del producto o servicio en condiciones de plena competencia, incluyendo la compensación por el valor atribuible a los intangibles utilizados para proporcionar el producto o prestar el servicio.

6.1.5 Los problemas de precios de transferencia relacionados con intangibles deben resolverse utilizando los principios fundamentales de precios de transferencia contenidos en los Capítulos 2, 3 y 4 de este Manual. Sin embargo, los intangibles pueden ser únicos, difíciles de valorar y fundamentales para el funcionamiento exitoso del negocio de la EMN. Los problemas de precios transferencia relacionados con los intangibles pueden por lo tanto ser muy difíciles tanto para las administraciones tributarias como para los contribuyentes en los países desarrollados y en desarrollo. Este capítulo complementa los principios generales contenidos en los capítulos anteriores para proporcionar una guía especial y práctica sobre cuestiones de precios de transferencia relacionadas con los intangibles.

6.1.6 Al realizar un análisis de precios de transferencia que involucre intangibles, es necesario considerar: (i) la identificación de los intangibles específicos involucrados, (ii) la propiedad de los intangibles dentro de la EMN, (iii) el valor de los intangibles identificados, (iv) la forma en que los intangibles contribuyen a la creación de valor por parte de la EMN, y (v) la identidad de los miembros de la EMN que contribuyen al valor del intangible y la manera en que deben ser recompensados. En las siguientes secciones se discute este marco para analizar los problemas de precios de transferencia relacionados con los intangibles.

## **6.2 Identificación de intangibles**

### **6.2.1 Definición de intangibles**

6.2.1.1 El Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas se ocupa de las condiciones de las operaciones entre empresas asociadas y no de clasificar dichas operaciones. La consideración clave es si una transacción transfiere valor económico de una empresa asociada a otra y si ese beneficio se deriva de la propiedad de activos tangibles, intangibles, servicios u otras actividades. Como ocurre con otros aspectos de los precios de transferencia, el análisis de los casos que involucran el uso o transferencia de intangibles debe comenzar con una identificación

exhaustiva de las relaciones comerciales y financieras suscritas por las empresas asociadas y las características económicamente relevantes unidas a esas relaciones. Este enfoque se procura con el fin de delinear con precisión la transacción real que involucra el uso o transferencia de intangibles. Sin embargo, el que un elemento en particular entre o no dentro de la definición de intangibles, tendrá escasas consecuencias para el análisis, ya que los principios expuestos en los Capítulos 2, 3 y 4 aplicarán, en cualquier caso. La siguiente definición se proporciona principalmente para ayudar en la discusión más que para crear una diferencia sustancial entre los casos que involucran intangibles y los que no lo hacen.

6.2.1.2 Pueden surgir dificultades en un análisis de precios de transferencia a partir de definiciones del término “intangible” que son ya sea demasiado limitadas o amplias. Cuando se aplica una definición demasiado estrecha del término “intangible”, los contribuyentes o los gobiernos pueden argumentar, incorrectamente, que ciertos elementos quedan fuera de la definición. El argumento sería que, por lo tanto, esos activos pueden transferirse o utilizarse sin una compensación separada, aunque ese uso o transferencia daría lugar a una compensación en operaciones entre empresas independientes. Si se aplica una definición demasiado amplia, tanto los contribuyentes como los gobiernos pueden argumentar en forma nuevamente equivocada, que el uso o la transferencia de un artículo en operaciones entre empresas asociadas debería requerir una compensación en circunstancias en las que dicha compensación no se otorgaría en operaciones entre empresas independientes.

6.2.1.3 Para los efectos de este capítulo el término “intangible” abarca algo que no es un activo físico ni financiero, que es capaz de ser poseído o controlado para fines comerciales, cuyo uso o transferencia sería compensado si hubiera ocurrido entre empresas independientes en circunstancias comparable.<sup>57</sup> El hecho de que algo se reconozca como intangible para fines legales o contables es un punto de partida informativo, pero no determinante. No todos los intangibles valiosos están legalmente protegidos, registrados o son reconocidos para efectos contables.

6.2.1.4 Algunos países utilizan una definición distinta en su legislación nacional. Sin embargo, independientemente de si un elemento se caracteriza como intangible según la legislación nacional, el análisis de precios de transferencia estará basado en la definición anterior. Por supuesto, es

---

<sup>57</sup> Esta definición es la misma que la de los Informes G20/OCDE sobre las Acciones BEPS 8 a 10 publicados en octubre de 2015, ahora incorporadas en las Directrices de precios de transferencia de la OCDE (ver párrafo 6.6).

posible que deban tomarse en cuenta otros aspectos si éstos pudieran afectar los precios entre partes no relacionadas. Ver, por ejemplo, los elementos discutidos en la sección 6.2.5 a continuación.

## **6.2.2 Clasificación de intangibles**

6.2.2.1 No obstante lo anterior, categorías como las descritas en 6.2.2.3, se aplican a ciertos intangibles en algunos países; este tratamiento a menudo se aplica a los intangibles con estatus legal. Mientras que tal clasificación puede ser útil en la identificación de intangibles como punto de partida del análisis, el enfoque contenido en este capítulo para la determinación de precios de plena competencia en los casos de intangibles, no se basa en ninguna clasificación. Como resultado, no se hace ningún intento por delimitar con precisión varias clases o categorías de intangibles o establecer resultados que dependan de tales categorías. Las categorías de intangibles que se describen a continuación se toman a menudo en cuenta en los análisis de precios de transferencia que involucran intangibles. Son ilustrativos y no pretenden ser exhaustivos.

6.2.2.2 Desde el punto de vista de los precios de transferencia, se debe enfatizar que las referencias genéricas a la categorización como se describe a continuación no eximen a los contribuyentes ni a las administraciones tributarias de realizar un análisis exhaustivo de los precios de transferencia. El análisis debe identificar los intangibles con la mayor precisión posible, tomando en cuenta los riesgos realmente asumidos y controlados asociados a las funciones desempeñadas y los activos empleados. Del mismo modo, el principio de plena competencia opera de la misma manera, independientemente del tipo de intangibles en juego.

6.2.2.3 Se distingue comúnmente entre intangibles legalmente registrados y no registrados. Una categoría de intangibles incluye la propiedad intelectual, como patentes y marcas comerciales, que pueden registrarse. Otros tipos de intangibles, como los derechos de autor o derechos legales (incluyendo las licencias) que cubren el uso de patentes, obras literarias, bases de datos, secretos comerciales o diseños, pueden protegerse legal o contractualmente, incluso si no están registrados. Estos tipos de intangibles pueden ser registrados expresamente, reconocidos contractualmente o protegidos legalmente, dependiendo de las leyes y tratados nacionales aplicables.

6.2.2.4 Como se indicó anteriormente, no se da el caso de que todos los intangibles valiosos estén legalmente protegidos y/o registrados. El *know-how* y los secretos comerciales son información o conocimiento de

propiedad que ayudan o mejoran una actividad comercial, pero que una empresa puede optar por no registrar por diversas razones de negocio. No obstante, ese *know-how* puede contribuir sustancialmente al éxito de la empresa y ser de importancia en algunas situaciones para efectos de precios de transferencia.

6.2.2.5 No obstante el hecho de que la disponibilidad y el alcance de las formas contractuales de protección pueden afectar el valor de un activo, como un activo intangible (y los rendimientos atribuibles al mismo), la existencia de dicha protección contractual no es una condición necesaria para que un artículo sea caracterizado como intangible para efectos de precios de transferencia.

6.2.2.6 Conceptualmente, los intangibles pueden cubrir un amplio espectro que abarca elementos definidos legalmente como patentes y marcas registradas hasta categorías más amplias como mejores prácticas, procedimientos internos, capital humano, relaciones no contractuales con clientes o proveedores y efectos de red. Las últimas categorías de elementos no necesariamente están definidas por la ley, pero pueden, tomando en cuenta hechos y circunstancias particulares, conferir un valor que sería compensado entre las partes en condiciones de plena competencia y, como tal, debe considerarse como una característica económica relevante en cualquier análisis de comparabilidad que implique el uso o transferencia de intangibles.

6.2.2.7 Al considerar cuestiones de precios de transferencia, algunos intangibles a veces pueden denominarse (i) intangibles mercantiles o (ii) intangibles de mercadeo.

### **6.2.3 Intangibles industriales**

6.2.3.1 Los intangibles mercantiles pueden crearse mediante análisis y actividades de investigación y desarrollo (I+D). El desarrollador puede intentar recuperar los gastos de estas actividades y obtener un rendimiento de los mismos mediante la fabricación y venta de productos, contratos de servicio o licencias.

### **6.2.4 Intangibles de mercadeo**

6.2.4.1 Los intangibles de mercadeo pueden crearse mediante actividades de comercialización, pueden ayudar en la explotación comercial de un producto o servicio y/o pueden tener un valor promocional importante para el producto en cuestión. Dependiendo de los hechos y circunstancias



del caso, los intangibles de mercadeo pueden incluir, por ejemplo, marcas registradas, nombres comerciales, listas de clientes y relaciones con los clientes, así como datos de clientes y mercados de propiedad que se despliegan en actividades de comercialización y en la venta de bienes o servicios a los clientes.

6.2.4.2 Puede haber una combinación de actividades centrales y locales de comercialización llevadas a cabo en las EMN. En algunos casos, el equipo de comercialización local realiza actividades de mercadeo que son similares a las actividades de distribuidores comparables no vinculados. En otros casos, el equipo de comercialización local lleva a cabo actividades de mercadeo más amplias que las de los distribuidores no vinculados, por ejemplo, puede desarrollar de forma autónoma campañas de comercialización o adecuar la oferta comercial más allá de las pautas establecidas centralmente y, en consecuencia, el equipo de comercialización local puede incurrir en gastos significativamente mayores que los de distribuidores no vinculados comparables. En este último caso, el equipo de comercialización local puede tener éxito en desarrollar un intangible de mercadeo.

6.2.4.3 Un concepto distinto es si un intangible en particular se considerará “único y valioso”. Para efectos de precios de transferencia, un “intangible único y valioso” es un intangible que no está presente en operaciones independientes comparables (único); y produce un valor significativo esperado en las operaciones de negocio (valioso).

6.2.4.4 Al observar las actividades de comercialización local realizadas por un distribuidor, se debe determinar:

- si las actividades de comercialización del Distribuidor X crean o no un intangible separado distinto de la marca de propiedad extranjera, y
- si las actividades de comercialización del Distribuidor X que superan las de los distribuidores no vinculados comparables, deberían generar un rendimiento mayor que esos comparables, sin importar la respuesta a la primera pregunta. véase la sección 6.2.4.2 anterior.

6.2.4.5 Dependiendo de los hechos y circunstancias del caso, las actividades de comercialización más amplias del distribuidor pueden dar lugar a diferencias en los resultados:

- a) Las actividades pueden conducir a la creación de un intangible de mercadeo local, pero no atraer un rendimiento mayor al

rendimiento de distribuidores no vinculados comparables, por ejemplo, si el intangible resultante no es único, a pesar de que los gastos incurridos sean mayores que los de los distribuidores no vinculados comparables.

- b) Las actividades pueden conducir a la creación de un intangible de mercadeo local (distinto al de la marca de propiedad extranjera) y atraer un rendimiento mayor que el de los distribuidores no vinculados comparables, por ejemplo, si el intangible resultante es único y valioso.
- c) Las actividades pueden no conducir a la creación de un intangible de mercadeo local y no atraer un rendimiento mayor al rendimiento de distribuidores no vinculados comparables, por ejemplo, si el valor agregado creado es captado por el distribuidor a través de mayores volúmenes de ventas previstos.
- d) Las actividades pueden no conducir a la creación de un intangible de mercadeo local, pero si atraer un rendimiento mayor que el de otros distribuidores no vinculados comparables, por ejemplo, si las actividades de comercialización del distribuidor son una contribución valiosa a la marca de propiedad extranjera.

**6.2.4.6 Ejemplo 1:** Distribuidor X distribuye productos de marca. La marca relevante es propiedad de una empresa afiliada extranjera. Suponga que el Distribuidor X tiene un equipo de comercialización innovador cuyas actividades van más allá de la implementación de las pautas establecidas por el propietario de la marca. Distribuidor X desarrolla con éxito campañas adaptadas al mercado local en el que opera. Como consecuencia, Distribuidor X tiene mucho éxito en su mercado y sus gastos de comercialización son significativamente mayores a los gastos de comercialización de otros distribuidores no vinculados comparables. Suponga que los gastos de comercialización incrementales no son reembolsados por el propietario de la marca extranjera. En este caso, la determinación será probablemente el resultado (b) o (d) de la lista que aparece en el punto 6.2.4.5 anterior, es decir, Distribuidor X atraerá un rendimiento mayor al rendimiento de distribuidores no vinculados por lo demás comparables.

**6.2.4.7 Ejemplo 2:** Distribuidor Y distribuye productos de marca. La marca relevante es propiedad de una empresa afiliada extranjera. Suponga que el propietario de la marca extranjera dirige un amplio equipo de comercialización global y que Distribuidor Y solo implementa localmente las campañas de comercialización diseñadas por el propietario de la marca

extranjera. Además, el propietario de la marca extranjera reembolsa a Distribuidor Y los gastos incrementales de comercialización (si los hubiere) incurridos por encima de los gastos de los distribuidores no vinculados comparables. En este caso la determinación es probable que sea o bien ser resultado (a) o (c) de la lista de la sección 6.2.4.5, es decir que Distribuidor Y no atraería un rendimiento mayor al de distribuidores no vinculados por lo demás comparables.

## **6.2.5 Otros aspectos de la identificación de intangibles**

### ***Características del mercado***

6.2.5.1 Las características específicas de un mercado dado pueden afectar las condiciones de plena competencia de una transacción entre empresas asociadas para ese mercado específico. Al realizar un análisis de precios de transferencia tomando en cuenta las características específicas del mercado en el que operan una o más de las empresas asociadas, se debe distinguir entre las características del mercado local, qué activos no son intangibles, y otras características, como los derechos contractuales que otorgan exclusividad para comercializar ciertos productos o licencias gubernamentales, que cumplen con la definición de intangibles relevante para efectos de precios de transferencia. Si bien algunas de las circunstancias económicas existentes en un mercado (por ejemplo, el costo de la mano de obra) pueden dar lugar a ahorros de ubicación, otras pueden desencadenar la necesidad de enfocarse en cuestiones de comparabilidad no asociadas directamente con los ahorros de ubicación. Ver las secciones 3.4.5.15 a 3.4.5.17.

### ***Valor del crédito mercantil***

6.2.5.2 La forma en que un intangible es creado desde un punto de vista contable, no es relevante para determinar si el elemento es un intangible para efectos de precios de transferencia. A este respecto, el valor del crédito mercantil es a menudo un tema importante en las discusiones sobre los aspectos de precios de transferencia de los intangibles en el contexto de una reestructuración empresarial.

6.2.5.3 Dependiendo del contexto, los términos “valor del crédito mercantil” y “valor de negocio en marcha” pueden ser utilizados para referirse a varios conceptos diferentes:

- en algunos contextos contables y de valoración de negocios, el valor del crédito mercantil refleja la diferencia entre el valor agregado de un negocio funcional y la suma de los valores de todos los activos tangibles e intangibles identificables por separado (ver ejemplo en la sección 6.2.5.11 a continuación);
- alternativamente, el valor del crédito mercantil a veces se describe como una representación de las utilidades económicas futuras asociadas con los activos de negocio que no se identifican individualmente ni se reconocen por separado;
- incluso en otros contextos, se hace referencia al valor del crédito mercantil como la expectativa de comercio futuro de los clientes existentes;
- el término valor de negocio en marcha es a veces referido como el valor adicional que se adjunta a la propiedad debido a su existencia como parte integral de una actividad de negocio en curso;
- en ocasiones también se describe como el valor atribuible a la capacidad de un comercio o negocio (o una parte de un comercio o negocio) de continuar funcionando, o generando ingresos sin interrupción, a pesar de un cambio en la propiedad, aparte de cualesquiera intangibles; y
- a veces también se lo conoce como el valor de los activos agrupados de un negocio en marcha sobre y por encima de la suma de los valores separados de los activos individuales.

6.2.5.4 En general, se reconoce que el valor del crédito mercantil y el valor de negocio en marcha no se pueden segregar ni transferir separadamente de otros activos del negocio.

6.2.5.5 No es necesario para los propósitos de este capítulo establecer una definición precisa de valor del crédito mercantil o valor de negocio en marcha para efectos de precios de transferencia o definir cuándo el valor del crédito mercantil o el valor de negocio en marcha pueden o no constituir un intangible. Sin embargo, es importante reconocer que una parte importante y monetariamente significativa de la compensación pagada entre empresas independientes cuando se transfieren algunos o todos los activos de un negocio funcional, puede representar una compensación por algo a lo que se hace referencia en una u otra de las descripciones alternativas de valor del crédito mercantil o valor de negocio en marcha.

6.2.5.6 Cuando se producen operaciones similares entre empresas asociadas, dicho valor debe tomarse en cuenta al determinar un precio de plena competencia para las transacciones. La ausencia de una definición única y precisa de valor del crédito mercantil hace que sea esencial para los contribuyentes y las administraciones tributarias describir los intangibles específicamente relevantes en relación con un análisis de precios de transferencia, y considerar si las empresas independientes pagarían una compensación por dichos intangibles en circunstancias comparables.

6.2.5.7 Cuando el valor de reputación, a veces denominado valor del crédito mercantil se transfiere a o se comparte con una empresa asociada en relación con una transferencia o licencia de una marca comercial u otro intangible, ese valor de reputación debe tomarse en cuenta al determinar la compensación apropiada.

6.2.5.8 Si las características de un negocio, tales como la reputación de fabricar productos de alta calidad o prestar servicios de alta calidad, permiten a ese negocio cobrar precios más altos por bienes o servicios de los que cobraría una entidad que carece de dicha reputación, y tales características pueden calificarse como valor del crédito mercantil o valor de negocio en marcha bajo una u otra definición de tales términos, esas características se deben tomar en cuenta al establecer precios de plena competencia para las ventas de bienes o la prestación de servicios entre empresas asociadas, estén o no caracterizadas como valores del crédito mercantil. En otras palabras, todas las contribuciones de valor deben compensarse en condiciones de plena competencia, independientemente de cómo sean categorizadas.

### ***Asignación del precio de compra***

6.2.5.9 Cuando una EMN adquiere una compañía, un grupo de empresas o un negocio, puede preparar una asignación de precio de compra para fines de contabilidad financiera (comúnmente denominada “APC”). Normalmente, esta APC proporciona una valoración financiera de los activos tangibles e intangibles subyacentes identificados. En el caso de que uno o más de los intangibles sean transferidos después de la adquisición, por ejemplo, como parte de una reestructuración de negocio, surge la pregunta de hasta qué punto la APC proporcionará una base útil para la valoración de los intangibles transferidos.

6.2.5.10 El valor del crédito mercantil bajo una APC para efectos de contabilidad financiera se define automáticamente como la diferencia entre el precio de compra (típicamente de una compañía o negocio) y la

valoración de los activos tangibles e intangibles subyacentes identificados. Si bien la APC puede ser un punto de partida útil para identificar intangibles y su valor, vale la pena señalar que cualquier error de valoración de cualquiera de los activos tangibles e intangibles subyacentes identificados (debido, por ejemplo, a sinergias no contabilizadas, otras fuentes de valor no contabilizadas o errores de medición) afecta automáticamente la valoración del crédito mercantil, como se ilustra a continuación.

#### 6.2.5.11 Ejemplo: Ilustración de la asignación del precio de compra

Suponga que la Compañía B adquiere a la Compañía A por un precio de \$1.000. En su APC para efectos de las cuentas financieras consolidadas, la Compañía B asigna a los activos tangibles e intangibles subyacentes el precio de compra que pagó por la Compañía A. Al hacer esto, se realizan valoraciones para los activos identificados de la Compañía A. El crédito mercantil se reconocerá por el valor residual como sigue:

Activos tangibles:	100
Suma de Patentes 1, 2 y 3 (valoradas por separado):	50
Marca comercial	250
“Crédito mercantil” no asignado	500
Precio de compra total asignado:	1.000

Suponga que, en el contexto posterior a la adquisición, las patentes se explotarán como un paquete para obtener utilidades por sinergias. Suponga que si bien la suma de los valores individuales de las patentes 1, 2 y 3 es 150, su valor, si se venden como un paquete, sería 250, debido al valor incremental que puede derivarse del uso interrelacionado de las patentes.

En ese caso, si la transacción analizada es la venta de las patentes 1, 2 y 3 como un paquete, parte de la medida del valor del crédito mercantil del APC debería asignarse al valor del paquete. El resultado sería el siguiente:

Activos tangibles:	100
Suma de Patentes 1, 2 y 3 (valoradas en conjunto):	250
Marca comercial	250
“Crédito mercantil” no asignado	400
Precio de compra total asignado:	1.000

#### 6.2.5.12 Ejemplo: Transferencia de valor del crédito mercantil de Mine Co. con licencias de perforación

Supongamos que Mine Co. posee una licencia gubernamental para realizar actividades de perforación petrolera en Ruritania, así como otra licencia gubernamental para la explotación de la red de plataformas petroleras existente dentro del país. La licencia de perforación petrolera tiene un valor de mercado independiente de 70 y la licencia de la plataforma petrolera tiene un valor de mercado independiente de 30. Mine Co. no posee ningún otro activo.

Extra Co., competidor independiente de Mine Co., adquiere el 100 por ciento de la participación accionaria en esta última empresa por un precio de 150. En su APC elaborada en relación con la adquisición, Extra Co. atribuye 70 a la licencia asociada a la actividad de perforación, 30 a la licencia de la plataforma petrolera y el monto restante de 50 al valor del crédito comercial que surge de la existencia de sinergias creadas entre las licencias de perforación y de la plataforma petrolera consideradas en conjunto.

Inmediatamente después de la adquisición, Mine Co. transfiere las dos licencias anteriores a Extra 1, una subsidiaria de Extra Co. Al realizar un análisis de precios de transferencia relacionado con la determinación de la contraprestación en condiciones de plena competencia a ser pagada por Extra 1 respecto de la transacción que tiene lugar con Mine Co., el contribuyente valora la transacción combinada en 100, la suma de los valores de mercado de las dos licencias consideradas por separado.

En este caso, al calcular la consideración de plena competencia, se debe tomar en cuenta el pretendido valor del crédito mercantil asociado con la transferencia agrupada de licencias por parte de Mine Co., ya que una parte en condiciones de plena competencia estaría dispuesta a pagar más de 100 por activos combinados que tengan un valor de 150.

#### *Sinergias grupales*

6.2.5.13 Debido a la existencia de una EMN, las empresas asociadas que comprenden dichas EMN pueden beneficiarse de interacciones o sinergias entre miembros de las EMN que generalmente no están disponibles para las empresas independientes. Los ejemplos incluyen la gestión optimizada, la eliminación de los costos, la eliminación duplicaciones de esfuerzo costosas,

las economías de escala, los sistemas integrados, el poder de compra o el de endeudamiento. Este tipo de sinergia no constituye un intangible, porque no puede ser poseído o controlado por una empresa de acuerdo con la definición en 6.2.1.3. Sin embargo, las sinergias de grupo pueden tener un efecto en la determinación de precios de plena competencia y otras condiciones para operaciones vinculadas. La sección 2.5.5 proporciona una guía sobre el tratamiento de precios de transferencia de las sinergias de grupo.

### ***Fuerza laboral establecida***

6.2.5.14 Otro aspecto importante a considerar en un análisis de precios de transferencia puede ser la existencia de una fuerza laboral calificada y capacitada.

6.2.5.15 Generalmente, la existencia de la fuerza laboral no necesita ser remunerada por separado para efectos de precios de transferencia. Esto se debe a que el valor proporcionado por una fuerza laboral se refleja típicamente en el precio de plena competencia pagado por los bienes producidos o los servicios prestados por la fuerza laboral. Por el contrario, los derechos reconocidos contractualmente, que pueden incluir el uso de la fuerza laboral instalada, podrían constituir un intangible en el sentido de la sección 6.2.1.3.

6.2.5.16 Otra situación se refiere a la transferencia de la fuerza laboral en su conjunto, por ejemplo, en el contexto de una reestructuración de negocio. Dicha transferencia puede estar justificada por una variedad de razones, como la opción para el receptor de no contratar ni capacitar a una nueva fuerza laboral. Por otro lado, la transferencia de la fuerza laboral agrupada puede generar algunas responsabilidades en manos del receptor en caso de que algunos contratos tengan que rescindirse como parte de la implementación del plan de reestructuración de negocio. En tal caso, el método de precios de transferencia más apropiado que se seleccione, así como el cálculo de cualquier indemnización potencial, deben tomar en cuenta dichos elementos.

6.2.5.17 Desde el punto de vista de los precios de transferencia, es importante distinguir entre la transferencia de una fuerza laboral agrupada en el contexto de una reestructuración empresarial y la mera adscripción de empleados, que es común en cualquier EMN. Como regla general, es muy raro que una transferencia de empleados individuales entre miembros de una EMN deba compensarse más allá de la mera indemnización del empleo y otros costos asociados, o la remuneración requerida por los servicios prestados por los empleados adscritos.



6.2.5.18 El uso o transferencia de parte o la totalidad de una fuerza laboral, en sí, no constituye la transferencia de intangibles. Sin embargo, también puede darse el caso de que la transferencia de determinados empleados vaya acompañada de la transferencia de intangibles, tales como *know-how* de una empresa asociada a otra.

#### 6.2.5.19 **Ejemplo: algoritmo de fijación de precios**

Suponga que varios empleados de la Compañía G han desarrollado a lo largo de los años un algoritmo específico para valorar con precisión instrumentos derivados. El algoritmo es propiedad de la Compañía G ya que fue desarrollado por los individuos en su calidad de empleados de la Compañía G. Suponga que los empleados son adscritos por la Compañía G a la Compañía asociada M. La vinculación del personal de la Compañía G a la Compañía M no constituye la transferencia de un intangible.

Supongamos ahora que, como parte de su vinculación, los empleados adscritos, con la autorización de la Compañía G, ponen el algoritmo a disposición de la Compañía M para que le asista y sea utilizado en sus operaciones comerciales. Esto puede resultar en que un intangible, es decir, el algoritmo, sea puesto a disposición de la Compañía M por la Compañía G, por el cual la Compañía M debe pagar una remuneración de plena competencia a la Compañía G.

### 6.3 **Propiedad y operaciones con intangibles**

#### 6.3.1 **Marco analítico para el uso o transferencia de intangibles**

6.3.1.1 Aplicar el principio de plena competencia a operaciones que involucran el uso o transferencia de intangibles no es fundamentalmente diferente de aplicarlo a transacciones que implican activos o servicios tangibles. De hecho, el principio de plena competencia requiere en ambos casos la realización de un análisis de comparabilidad exhaustivo, con un enfoque específico en la identificación de las entidades que desempeñan funciones, emplean o aportan activos (incluyendo el financiamiento) y asumen riesgos.

6.3.1.2 Sobre la base de lo anterior, la guía sobre los aspectos de precios de transferencia de los intangibles debe ubicarse dentro del contexto más amplio de comprender la transacción delineada con precisión, incluyendo la identificación, dentro de la cadena de valor, de cómo las empresas

asociadas realizan contribuciones en forma de funciones realizadas, activos empleados y riesgos asumidos.

6.3.1.3 El marco para analizar transacciones que involucran el uso o transferencia de intangibles entre empresas asociadas requiere emprender los siguientes pasos:

6.3.1.4 Investigación relacionada con el intangible:

- identificar los intangibles específicos involucrados en la transacción entre empresas asociadas (véase la sección 6.2);
- identificar la propiedad legal de los intangibles con base en registros, contratos y otros documentos relevantes; (véase la sección 6.3.2 más adelante); e
- identificar los aportes concretos realizados con respecto a DAMMPE (desarrollo o adquisición, mejora, mantenimiento, protección y explotación) de los intangibles involucrados (véase párrafo 6.3.3 y 6.3.4).

6.3.1.5 Investigación relacionada con una transacción que implica el *uso o transferencia* de intangibles:

- identificar otros términos contractuales asociados con las transacciones (si los hubiera), incluidos los términos de pago y los términos de uso del intangible que se transfiere o utiliza; e
- identificar las empresas asociadas que realizan funciones, utilizan activos y asumen contractualmente riesgos en las transacciones que involucran intangibles. Se deben aplicar las guías de los Capítulos 3 y 4.

6.3.1.6 Evaluar la consistencia con el principio de plena competencia de la remuneración de la transacción que implica el uso o transferencia de intangibles entre empresas asociadas:

- Evaluar la consistencia entre los términos de los acuerdos contractuales relevantes y la conducta real de las partes: es decir, determinar si la conducta de las partes está alineada con el supuesto contractual de los riesgos económicamente significativos en relación con el intangible, incluyendo si realmente controlan y tienen la capacidad financiera para asumir los riesgos; véase la sección 3.4.3.
- Con base en lo anterior, delimitar la transacción real entre las empresas asociadas que involucre el uso o transferencia de intangibles.

- Determinar precios de plena competencia para las operaciones antes mencionadas consistentes con la contribución respectiva de cada parte al valor económico generado a partir del intangible (a menos que sean aplicables las circunstancias excepcionales descritas en el Capítulo 3, sección 3.3.2.2, por ejemplo, cuando los acuerdos considerados en su totalidad no son comercialmente lógicos).

6.3.1.7 Es importante tomar en cuenta que en la gran mayoría de los casos que involucran una transferencia intragrupo de intangibles, el resultado de plena competencia se logrará al fijar el precio de la transacción delineada con precisión.

6.3.1.8 Sin embargo, en algunas circunstancias excepcionales, las autoridades tributarias pueden potencialmente reclasificar la transacción de acuerdo con sus características económicas reales. Para una discusión más detallada sobre este tema, consulte la sección 3.3.2.

6.3.1.9 Desde la perspectiva de una administración tributaria, es evidente que existen riesgos en la reclasificación de las transacciones en el contexto de los intangibles. Esta solución puede efectivamente generar un mayor riesgo de doble tributación, sin perspectivas realistas de desgravación transfronteriza en caso de que los países no se pongan de acuerdo sobre un conjunto común de principios. Esto podría hacer que los costos de hacer negocios en el país sean lo suficientemente altos como para desalentar el comercio y la inversión transfronterizos, con efectos negativos sobre el desarrollo. Como ya se indicó en otras partes de este Manual, si bien cada país debe determinar su propio sistema tributario, el deseo de evitar la doble tributación ha sido un factor importante en la muy amplia aceptación del principio de plena competencia a nivel internacional.

## **6.3.2 Propiedad legal y términos contractuales**

6.3.2.1 Los derechos legales asociados con un intangible proporcionan un punto de partida para el análisis. Éstos pueden encontrarse en registros, contratos u otras comunicaciones entre las partes, que pueden establecer el propietario legal del intangible y describir las funciones, responsabilidades y derechos asociados con las partes en la transacción que involucra el intangible. Los términos de pago contractuales (por ejemplo, los términos de la licencia) pueden establecer la manera en que se asignan los ingresos y gastos de la EMN, y la forma y monto de los pagos. Estos términos contractuales pueden indicar, por ejemplo, la parte o partes con derecho a las utilidades o pérdidas imprevistas de la explotación del intangible.

6.3.2.2 En el caso de un intangible licenciado, existen dos intangibles diferentes, cada uno de los cuales tiene un propietario diferente: el intangible licenciado, por un lado, y los derechos de licencia en poder del licenciatario, por el otro. El hecho de que un intangible sea licenciado no afecta su propiedad legal, sino que crea un derecho de uso separado para el licenciatario.

6.3.2.3 El propietario o los propietarios legales se considerarán los propietarios únicos del intangible para efectos de precios de transferencia. Si no se identifica ningún propietario legal, entonces el miembro del grupo que controla las decisiones relativas a la explotación del intangible y que tiene la capacidad práctica de restringir a los demás, será considerado el propietario legal.

6.3.2.4 La propiedad legal, por sí misma, no confiere ningún derecho a retener, en última instancia, las devoluciones asociadas con los intangibles, aunque dichas devoluciones puedan corresponder inicialmente al propietario legal de acuerdo con los términos contractuales. En otras palabras, no se da el caso de que el propietario legal de un intangible, simplemente en virtud de su propiedad, tenga derecho a los retornos asociados con el intangible. En efecto, no sería consistente con el principio de plena competencia el que las entidades que han desarrollado o contribuido significativamente al desarrollo de esos intangibles sean despojadas de los frutos de los intangibles mediante una simple transacción en papel que asigne la propiedad legal a otra parte. Por el contrario, todas las contribuciones deben remunerarse adecuadamente en lugar de remunerar exclusivamente al propietario legal.

6.3.2.5 Varios tipos de retornos están asociados con un intangible, incluyendo, por ejemplo: un retorno apropiado a las funciones de desarrollo, un retorno apropiado a las actividades de financiamiento, un retorno apropiado a las funciones de explotación y un retorno apropiado a la asunción de riesgo (este último retorno puede ser positivo o negativo, según se materialicen los riesgos y en qué medida).

6.3.2.6 Por ejemplo, suponga que el propietario legal de un intangible no financió su adquisición (ya sea de un tercero o de una empresa asociada) o desarrollo. Suponga además que no asume ningún riesgo con respecto a ese intangible. Además, suponga que no realiza ninguna función distinta a la protección legal del activo y en particular no realiza ninguna función en relación con la mejora, mantenimiento y explotación directa o indirecta del intangible. En tal caso, el propietario legal no debería tener derecho a participar en ninguna parte del rendimiento anticipado (*ex ante*) asociado

con el desarrollo o adquisición, mejora, mantenimiento o explotación comercial del intangible, más allá de la remuneración adecuada por su función de protección legal. Esto se ilustra con el siguiente ejemplo.

6.3.2.7 R Co. — financiamiento I+D - Suponga que R Co. es un miembro de una EMN dedicada a actividades de I+D, fabricación y distribución de dispositivos de alta tecnología. R Co. financia sus actividades de I+D. Cuando las actividades de I+D de RCo. dan lugar a invenciones patentables, todos los derechos de las patentes se ceden a una empresa afiliada L Co. sin remuneración, siendo L Co. quien actúa de facto como la empresa de propiedad intelectual (PI) del grupo. L Co. luego otorga a R Co. una licencia para que R Co. utilice las patentes en actividades de fabricación y distribución. L Co. no realiza ninguna función en relación con la mejora y mantenimiento o explotación de las patentes. L Co. solo emplea a dos abogados para realizar el trabajo de administración de patentes requerido para registrar los intangibles generados por las funciones continuas de I+D que realiza R Co.

6.3.2.8 En este ejemplo, una delimitación precisa de la transacción mostraría que R Co. realiza todas las actividades de valor agregado relevantes asociadas con el intangible y asume todos los riesgos significativos. En particular, dependiendo de los hechos y circunstancias del caso, una posible solución podría ser que la transferencia de la propiedad legal de las patentes a L Co., junto con el acuerdo de licencia simultánea con R Co., refleje, en su verdadera determinación económica subyacente, un acuerdo de servicio de administración de patentes entre R Co. y L Co. Como resultado, R Co. debería tener derecho al retorno real asociado con la explotación comercial del activo, menos una remuneración en condiciones de plena competencia por las funciones de protección legal desempeñadas por L Co.

### **6.3.3 La importancia del análisis DAMMPE**

6.3.3.1 DAMMPE significa Desarrollo, Adquisición, Mejora, Mantenimiento, Protección y Explotación de intangibles.

6.3.3.2 Si bien el análisis de intangibles generalmente sigue el mismo camino analítico que el utilizado para otros tipos de operaciones, hay una serie de aspectos de los intangibles que generalmente justifican un escrutinio dentro de la fase de investigación de hechos. Éstos se relacionan con:

- el **d**esarrollo o, alternativamente, la **a**dquisición de intangibles de terceros (es decir, ¿cómo llegó el intangible a ser propiedad del grupo EMN?);
- la **m**ejora de intangibles;
- el **m**antenimiento de intangibles;
- la **p**rotección de intangibles; y
- la **e**xplotación de intangibles (ya sea explotación directa o indirecta como la concesión de licencias).

6.3.3.3 Estas áreas de análisis a veces se denominan contribuciones “DAMMPE”. Para evaluar transacciones que involucran intangibles, es importante comprender todas estas contribuciones, ya que algunas o todas ellas pueden reflejar contribuciones importantes al valor, que deben ser remuneradas adecuadamente. Si bien las actividades DAMMPE pueden parecer limitadas a funciones, en realidad, a menudo reflejan contribuciones de activos y también la asunción de riesgos. Por ejemplo, una compañía farmacéutica podría comprometerse a realizar I+D para desarrollar un fármaco de gran éxito potencial. Esta “D” refleja, además de las funciones de desarrollo (I+D), un compromiso de aportar activos para financiar el desarrollo y la asunción de riesgos potencialmente significativos.

6.3.3.4 Es conveniente hacer una nota técnica sobre los términos “DAMMPE” y “DEMPE”. Al referirse a “DAMMPE” en el Manual de las Naciones Unidas, no hay intención de divergir de la orientación del G20/OCDE contenida en el Informe final sobre las acciones BEPS 8-10, sino más bien aclarar que los intangibles pueden ser adquiridos por un grupo de EMN ya sea a través de actividades de desarrollo o por una adquisición de un tercero. Véase por ejemplo el párrafo 6.49 de las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE.

### **6.3.4 Funciones, activos y riesgos que contribuyen a DAMMPE**

6.3.4.1 Como se discutió en la sección 6.3.3.2, delimitar con precisión la transacción entre empresas asociadas que involucre el uso o transferencia de intangibles, requiere identificar cuáles empresas asociadas contribuyen a DAMMPE. Tal proceso evalúa qué entidades realizan funciones, aportan activos y asumen riesgos en las transacciones que involucran intangibles.

6.3.4.2 La identificación de contribuciones importantes de DAMMPE puede tener un impacto significativo en la selección del método de precios de transferencia más apropiado. La importancia relativa de las contribuciones con respecto a DAMMPE variará según la industria, el tipo

de intangible, la etapa del ciclo de vida del intangible y la cadena de valor de la EMN en relación con ese intangible. Las funciones importantes pueden ser realizadas directamente o subcontratadas por el propietario legal del intangible.

6.3.4.3 Por ejemplo, un intangible totalmente desarrollado y actualmente explotable comprado a un tercero puede no requerir desarrollo, mantenimiento o mejora. En este caso, las funciones clave en relación con la adquisición del intangible son aquéllas necesarias para seleccionar el intangible más adecuado en el mercado, analizar sus utilidades anticipadas, tomar la decisión de aprovechar la oportunidad de asumir riesgos mediante la compra del intangible y gestionar la conclusión real de la adquisición. Un activo clave sería el financiamiento necesario para comprar el intangible.

6.3.4.4 Para los intangibles de desarrollo propio, las funciones importantes en relación con el desarrollo del intangible son aquéllas necesarias para seleccionar el proyecto de investigación y desarrollo más apropiado, analizar sus utilidades esperadas y tomar la decisión de aprovechar la oportunidad de asumir riesgos a través de financiar las actividades de desarrollo y el desempeño de la función de I+D. Un activo clave sería el financiamiento necesario para desarrollar el intangible.

6.3.4.5 Con respecto a los intangibles adquiridos y desarrollados internamente, el tipo de rendimiento garantizado por la provisión de fondos dependerá del alcance de las funciones desempeñadas y del riesgo asumido por la entidad financiadora; véase las secciones 6.3.5 y siguientes para obtener más detalles.

6.3.4.6 En algunos casos, un intangible adquirido puede requerir algún desarrollo adicional antes de que sea completamente explotable. En tales casos, se necesitará una combinación de contribuciones relacionadas con la adquisición y el desarrollo del intangible.

#### 6.3.4.7 **Ejemplo: MMD Co.**

Suponga que MMD Co. es una empresa dedicada a la industria de ropa deportiva en el País Y. Posee una marca comercial “MMD” para la que diseña y financia campañas de comercialización globales. La marca MMD es reconocida en el mercado y atrae una rentabilidad superior en comparación con sus competidores. MMD Co. realiza actividades de I+D y diseña y fabrica calzado deportivo bajo la marca MMD. El calzado fabricado por MMD Co. se vende en varios mercados a través de una red de minoristas externos. MMD Co. tiene una entidad

de facturación afiliada, S Co. Suponga que S Co. no hace ninguna contribución de DAMMPE en relación con la marca MMD ni al diseño del calzado. S Co. realiza únicamente actividades de facturación. Basado en el patrón de hechos descrito anteriormente, un análisis correcto de precios de transferencia debería implicar que S Co. no tiene ningún derecho respecto al retorno derivado de la explotación de los intangibles asociados a la marca MMD, más allá de una adecuada remuneración por sus actividades de facturación.

### 6.3.5 Riesgos

6.3.5.1 Un análisis de comparabilidad (incluyendo el funcional) estaría incompleto a menos que los riesgos económicamente significativos asumidos por cada parte de la transacción vinculada hayan sido identificados para delimitar la transacción de hecho que involucra el uso o transferencia de intangibles.

6.3.5.2 Las directrices del Capítulo 3, en particular la discusión del control y mitigación de riesgos y de la capacidad financiera para asumir riesgos, se aplican al análisis de intangibles. Los riesgos que pueden ser especialmente relevantes relacionados con transacciones que involucran intangibles incluyen:

- Riesgos relacionados con el desarrollo del intangible: para decidir si se asume o no este riesgo, es necesario realizar una evaluación de si el intangible se relaciona potencialmente con productos comercialmente viables, ¿cuáles son los costos esperados del desarrollo requerido?, y la posibilidad de que tal desarrollo no tenga éxito.
- Riesgos relacionados con la obsolescencia de la tecnología y la pérdida de valor intangible: para decidir si se asume o no este riesgo, es necesario realizar una evaluación de la probabilidad de que los competidores introduzcan productos o servicios que erosionarían significativamente el mercado de productos dependientes de los intangibles que se analizan.
- Riesgos relacionados con la violación de derechos relacionados con los intangibles: para decidir si se asume o no este riesgo, es necesario realizar una evaluación de la probabilidad de que terceros puedan infringir con éxito los derechos relacionados con el intangible que se está desarrollando, y la probabilidad de que terceros puedan reclamar con éxito que los productos



o servicios basados en los intangibles, infringen sus propios derechos sobre intangibles, incluyendo también una evaluación de los costos de defensa ante tales reclamos.

- Riesgos asociados con la responsabilidad por productos que pueden surgir del uso del intangible.
- Riesgos asociados a la explotación efectiva del intangible, incluidas las incertidumbres con respecto a los retornos que generará el intangible.

6.3.5.3 Estos riesgos a menudo están relacionados con actividades específicas de DAMMPE. La delimitación precisa de la transacción vinculada puede determinar que el propietario legal asume riesgos o que, en cambio, otros miembros del grupo están asumiendo riesgos.

6.3.5.4 El control y la mitigación de riesgos pueden ser realizados por varias entidades dentro del grupo. Por ejemplo, suponga que el riesgo asociado con las actividades de I+D del contrato realizadas por la Compañía A en beneficio de la Compañía B, es asumido adecuadamente por la Compañía B, que tiene la capacidad de determinar las diversas etapas de los procesos junto con el desempeño de la función activa de toma de decisiones. La forma en que se mitiga el riesgo asociado con la actividad de investigación y desarrollo asumida por la Compañía B puede estar sujeta al establecimiento de políticas generales en otras partes del grupo EMN por la Compañía C, que establece los niveles generales de financiamiento vinculados al proyecto general de I+D en todos los mercados para cumplir con los objetivos estratégicos. No se puede considerar que esta actividad más amplia de establecimiento de políticas implique que el riesgo de I+D se asigne a la Compañía C. En lugar de ello, la Compañía B asume este riesgo.

6.3.5.5 Según la explicación en el Capítulo 3, si se establece que una empresa asociada que asume contractualmente el riesgo, lo controla y tiene también la capacidad financiera para asumir el riesgo asociado con el DAMMPE, entonces se respeta la asignación contractual del riesgo. Si, por otro lado, se establece que una empresa asociada que asume contractualmente el riesgo no lo controla o no tiene la capacidad financiera para asumir el riesgo asociado con la DAMMPE, entonces el riesgo debe asignarse a la empresa que ejerce el control y tiene la capacidad financiera para asumir el riesgo.

6.3.5.6 En este último caso, si se identifican múltiples empresas asociadas que ejercen control y tienen la capacidad financiera para asumir el riesgo, entonces el riesgo debe asignarse a la empresa asociada o grupo de empresas

asociadas que ejercen mayor control. Otras partes que realizan actividades de control deben ser remuneradas en función de sus contribuciones a la creación de valor intangible. Dicha compensación dependería de los acuerdos entre las empresas y de la importancia de las actividades de control realizadas: puede ser apropiado que dicha parte comparta las posibles consecuencias positivas y negativas derivadas del resultado del riesgo subyacente. Alternativamente, la contribución podría compensarse de una manera que no dependa del riesgo subyacente.

### **6.3.6 Activos**

6.3.6.1 De acuerdo con el principio de plena competencia, las empresas asociadas que contribuyan con activos al desarrollo o adquisición, mejora, mantenimiento, protección y explotación de un intangible deberían recibir una compensación adecuada por hacerlo. Dichos activos pueden incluir, entre otros, intangibles que se utilizan generalmente en actividades de investigación, desarrollo o comercialización, tales como *know-how*, relaciones con los clientes y activos físicos, así como financiamiento.

6.3.6.2 El financiamiento y la asunción de riesgos están integralmente relacionados en el sentido de que el financiamiento a menudo coincide con la asunción de ciertos riesgos. Por ejemplo, una decisión de financiar actividades de I+D a cambio de derechos sobre las utilidades potenciales de esa I+D, implica el riesgo de que la I+D no tenga éxito y se pierda el financiamiento. Además, cuanto mayor sea la cantidad de fondos proporcionados, mayor será el impacto potencial del riesgo en el proveedor del financiamiento.

6.3.6.3 Es importante distinguir entre el riesgo financiero que está vinculado al financiamiento proporcionado (como, por ejemplo, el riesgo asociado con el compromiso de capital utilizado para “invertir” en una oportunidad riesgosa de desarrollo de intangibles) y los riesgos operativos asociados con la actividad financiada (como, por ejemplo, el riesgo asociado con el desempeño exitoso de la función de I+D). El control sobre un riesgo financiero requiere la capacidad de tomar las decisiones relevantes relacionadas con la oportunidad de asumir el riesgo. Éstas incluyen decisiones relacionadas con la aceptación, abandono o rechazo de una oportunidad de inversión que conlleve riesgos y las decisiones sobre si responder y cómo responder a los riesgos asociados con la oportunidad de inversión.

### 6.3.7 Rendimientos *ex ante* y *ex post*

6.3.7.1 Es importante distinguir entre rendimientos *ex ante* y *ex post*. Los rendimientos *ex ante* son rendimientos anticipados o esperados en el momento en que se realiza una transacción. Los rendimientos *ex post* se refieren a devoluciones reales. Hay dos aspectos, ambos particularmente aplicables a los intangibles, que son relevantes para diferenciar entre los rendimientos *ex ante* y *ex post*: el tiempo y el riesgo, como se analizan a continuación.

6.3.7.2 *Tiempo*: a menudo hay un lapso de tiempo significativo entre el momento en que se lleva a cabo una transacción relacionada con un intangible y el momento en que se produce la obtención de hecho, de los ingresos derivados de la explotación de ese intangible. Por ejemplo, una empresa farmacéutica puede decidir en el año cero, comprometer recursos significativos para realizar I+D que anticipa que dará como resultado un producto comercializable en el año 10. El riesgo está íntimamente relacionado con este aspecto temporal, por ejemplo, si la I+D no tiene éxito, entonces la empresa podría sufrir pérdidas importantes.

6.3.7.3 *Riesgo*: la diferencia entre los rendimientos anticipados (*ex ante*) y los rendimientos reales (*ex post*) puede surgir de la materialización de una variedad de riesgos tales como riesgo de falla de la I+D, riesgo de mercado y otros. Puede haber una diferencia entre lo que se anticipó y lo que realmente ocurrió. Quién debe asumir las consecuencias de la materialización del riesgo y de la diferencia, si la hubiera, entre los rendimientos *ex ante* y *ex post* depende de la medida en que las partes asuman el riesgo relevante. La transacción delimitada con precisión (por ejemplo, los términos contractuales, asumiendo que tienen sustancia) determinará qué entidad o entidades asumen tales riesgos.

6.3.7.4 La noción de que todas las contribuciones al valor deben ser remuneradas adecuadamente, como se discutió anteriormente, es un concepto *ex ante*. A continuación, se muestra un ejemplo de I+D por contrato.

Una EMN decide invertir en el desarrollo de un nuevo producto. La sociedad matriz P decide hacer la inversión y utiliza una empresa afiliada AE, que opera un centro de I+D para realizar algunas actividades de I+D relacionadas con este proyecto. Se espera que el proceso de I+D demore tres años entre la decisión de inversión y la explotación. La intención de P es explotar el intangible que eventualmente resultará del proceso de I+D, mediante la concesión de licencias a terceros.

La relación contractual entre P y AE es un contrato de servicios de I+D en el que P remunerará a AE por sus actividades al costo + x%, ya sea que la I+D sea exitosa o no. P asume el riesgo de falla del proceso de I+D. Suponga que la delimitación real de la transacción es consistente con los términos contractuales.

En el momento de la decisión de iniciar la actividad de I+D, el rendimiento anticipado (*ex ante*) es 100, que consiste en 60 para la actividad de I+D de AE, incluyendo el mantenimiento futuro del intangible desarrollado (a través del acuerdo de costo más servicio) y 40 para recompensar a P por el desempeño de sus funciones DAMMPE y la asunción de riesgos, tomando en cuenta el paso del tiempo.

Tres años después, el rendimiento *ex post* real es de 120, debido a la aparición de una oportunidad de mercado imprevista. La diferencia entre la rentabilidad *ex ante* y el rendimiento *ex post* es de 20, atribuible a la parte que asumió el riesgo de mercado, en este caso P. Así, del rendimiento *ex post* de 120, 60 serán para la actividad de I+D del contrato (a través del acuerdo de costo más servicio) y 60 para el desempeño de funciones DAMMPE por parte de P.

Alternativamente, si el rendimiento *ex post* es de hecho 50, la diferencia entre el rendimiento *ex ante* y *ex post* es una cantidad negativa de (50), debido a la materialización de un riesgo de mercado que fue asumido por P. Por lo tanto, del rendimiento *ex post* de 50, la actividad de I+D del contrato aún debería recibir 60 (a través del acuerdo de costo más servicio) y P soportará una pérdida de (10).

En ambos casos, la actividad de I+D de AE está adecuadamente remunerada y su remuneración es la misma sobre una base *ex ante* y *ex post*. Esto se debe a que no carga con las consecuencias (positivas o negativas) del riesgo de mercado que no asumió.

### 6.3.8 Retorno del financiamiento y riesgo financiero asociado

6.3.8.1 Suponga que una entidad provee financiamiento y tiene la capacidad de controlar su riesgo de inversión financiera:

- Sobre una base *ex ante*: esta entidad tiene derecho a una tasa de retorno anticipada ajustada al riesgo sobre su inversión.
- Sobre una base *ex post*: el retorno real para esa entidad dependerá de los términos de la transacción delimitada con precisión:
  - Una posibilidad es que el financiador reciba una parte de la diferencia entre los rendimientos *ex ante* y *ex post* de la inversión. De esta forma, este tipo de inversión equivale a una inversión de capital.
  - Otra alternativa es que el financiador reciba un retorno predeterminado (que no depende de los resultados *ex post* de la inversión). De esta forma, este tipo de inversión equivale a una inversión de deuda. En la práctica, puede ser una tasa fija o una tasa variable lo cual depende del costo del dinero, pero no del éxito del desarrollo.

Dependiendo de los términos de la transacción delimitada con precisión, cualquier tipo de inversión podría ser consistente con el principio de plena competencia.

6.3.8.2 Por otro lado, una entidad que provee financiamiento, pero no tiene la capacidad de controlar el riesgo de inversión financiera, es decir, que actúa como una entidad denominada “tesorera”, no recibirá más que una tasa baja libre de riesgo de retorno anticipado. De acuerdo con la naturaleza libre de riesgo de esta baja rentabilidad, el retorno *ex post* será igual a su rentabilidad *ex ante*.

### 6.3.8.3 Ejemplo: Desarrollo conjunto de Tech Co.

Suponga que Tech Co. y High-Yield Co. son miembros de una EMN y deciden emprender conjuntamente el desarrollo de un intangible, que se prevé será altamente rentable según el historial de Tech Co. y su experimentado personal de investigación y desarrollo. Tech Co. realizará, con su propio personal, todas las funciones que se espera que lleve a cabo una entidad deseosa de adquirir un derecho independiente para explotar el intangible resultante, incluyendo las funciones requeridas para ejercer el control sobre el riesgo que ha asumido contractualmente. Suponga que se espera que el desarrollo intangible tarde siete años antes de que finalmente tenga éxito para fines de explotación comercial.

Según el acuerdo contractual, High-Yield Co. aportará todos los fondos asociados con el desarrollo del intangible, que se prevé será de 100 millones por año durante siete años. Tech Co. realiza todas las demás contribuciones al DAMMPE restante relacionadas con el intangible, mientras que High-Yield Co. controlará el riesgo asociado con las actividades de financiamiento por un monto total de 700 millones. Una vez que se desarrolle el intangible, High-Yield Co. será legalmente propietaria del intangible, que se licenciará a partes no relacionadas.

Una vez desarrollado, se prevé que el intangible resulte en ganancias consolidadas de 750 millones por año, tomando en cuenta los años 8 al 17.

Según los hechos y las circunstancias del ejemplo, High-Yield Co. debería obtener una tasa de rendimiento anticipada ajustada al riesgo en función de su compromiso de financiamiento de I+D, que se determina en 200 millones por año (suponga que se trata de una cantidad de plena competencia equivalente a una tasa de rendimiento prevista del 14 por ciento). Tech Co. obtendrá la ganancia (o pérdida) asociada con el ejercicio del control sobre el riesgo operativo y el desarrollo de las demás funciones DAMMPE y, en consecuencia, tendrá derecho al rendimiento anticipado restante (*ex ante*), o 550 millones por año. En consecuencia, además de su compromiso de financiación de 100 millones en los años 1 al 7, High-Yield Co. debe pagar a TechCo. el valor presente equivalente a 550 por año (años 8-17) en reconocimiento del valor de las contribuciones DAMMPE de TechCo. Este ejemplo no aborda los retornos reales (*ex post*) de TechCo y High-Yield Co.

### 6.3.9 Guía práctica para la investigación de hechos en operaciones que involucran intangibles

6.3.9.1 La investigación de hechos descrita en la sección 6.3.1. anterior se realiza típicamente a través de una revisión de documentos escritos, complementada con entrevistas con el personal relevante. Se sugiere que se lleven a cabo los siguientes pasos no obligatorios:

- **Paso 1: Solicitar información escrita:** el objetivo clave de este paso es recopilar información lo más detallada posible sobre la política de precios de transferencia establecida a nivel de grupo, si existe, así como recopilar documentos relacionados con proyectos clave.
- **Paso 2: Revisar y analizar** los documentos y la información recopilada.
- **Paso 3: Entrevistar** al personal relevante. Las preguntas típicas se refieren a “¿Quién hace qué en relación con las transacciones de la entidad local?”, “¿Quién establece los hitos del proyecto?” o “¿Cómo se atribuye la compensación de bonificaciones al personal local?”.
- Paso 4: **Analizar** la información recopilada en los Pasos 1 a 3 para determinar **si existe alguna inconsistencia entre la asignación de riesgo contractual y la conducta real de las partes** que pueda potencialmente perjudicar la delimitación precisa de la transacción económica subyacente.

## 6.4 Comparabilidad

6.4.1 La guía general del Capítulo 3 sobre comparabilidad se aplica a transacciones que involucran el uso o transferencia de intangibles. Con respecto al análisis de comparabilidad, los intangibles suelen tener características únicas. Por lo tanto, al realizar un análisis de comparabilidad es importante tomar en cuenta estas características. Los siguientes aspectos pueden ser particularmente importantes según el caso en cuestión:

- la exclusividad (o ausencia de exclusividad) de los derechos sobre el intangible;
- el territorio geográfico en el que se pueden explotar esos derechos;
- el alcance y la duración de la protección legal del intangible y/o de los derechos otorgados sobre el intangible;

- la etapa de desarrollo del intangible en el momento de la transacción;
- cualquier derecho a la mejora (futura) del intangible;
- las opciones razonablemente disponibles para cada una de las partes de la transacción, tomando en cuenta las utilidades económicas futuras esperadas que se deriven de la misma; y
- otros factores potenciales de comparabilidad, como las características del mercado local, los ahorros de ubicación, la fuerza laboral agrupada y las sinergias del grupo EMN.

## **6.5 Selección del método de precios de transferencia más apropiado**

### **6.5.1 Información general**

6.5.1.1 Los principios establecidos en el Capítulo 4 se aplican para seleccionar el método más apropiado en las circunstancias del caso en que la transacción involucre una transferencia vinculada de uno o una serie de intangibles.

6.5.1.2 Además, la selección del método más apropiado en relación con una transacción intangible dependerá del tipo de transacción involucrada. Por ejemplo:

- En transacciones que involucran ventas de intangibles, un MPLC por el valor del intangible transferido (incluyendo el método del precio de adquisición que es una aplicación específica del MPLC) o un enfoque de flujo de caja descontado puede ser apropiado. Consulte la sección 6.5.4 a continuación.
- En transacciones que involucran derechos de uso de intangibles, un MPLC por el valor de los derechos de uso de intangibles (por ejemplo, el valor de la licencia) puede ser apropiado. Un método de precios de transferencia unilateral (costo adicionado, precio de reventa o método de margen neto transaccional) puede ser el método más apropiado si un análisis funcional bilateral revela que una de las partes de la transacción hace todas las contribuciones únicas y valiosas involucradas en la transacción vinculada, mientras que la otra parte no hace ninguna contribución única. En tal caso, la parte analizada debería ser la menos compleja.



- En operaciones que involucran el desarrollo de intangibles (por ejemplo, a través de contratos de I+D de bajo riesgo), un enfoque basado en costos (ya sea el método de costo adicionado o MMNT basado en costos) puede ser apropiado. Sin embargo, se aplican consideraciones específicas a los acuerdos en los que se comparte el riesgo de desarrollo (incluyendo los acuerdos de costos compartidos o acuerdo de contribución de costos).

6.5.1.3 Un método de distribución de la utilidad puede ser el más apropiado si cada parte de una transacción hace contribuciones únicas y valiosas, las partes están altamente integradas o si comparten riesgos importantes.

6.5.1.4 A continuación se exponen las directrices complementarias para la aplicación de métodos para intangibles.

## **6.5.2 MPLC: método del precio de adquisición para el caso de transacciones que involucren venta de intangibles**

6.5.2.1 Con respecto a la aplicación del MPLC, en ocasiones los intangibles transferidos entre empresas asociadas eran parte de una reciente adquisición por parte del grupo EMN a un tercero. Por ejemplo, un grupo de EMN adquiere una compañía que es propietaria de intangibles. Posteriormente a la adquisición, se decide transferir la titularidad de los intangibles de la empresa adquirida a otra entidad que sea miembro del grupo EMN, con el fin de integrarlos con otros intangibles del grupo. En tal situación, la contraprestación, es decir, el precio pagado por la adquisición de la empresa a terceros puede representar un punto de partida útil para determinar el precio de plena competencia de la transacción vinculada que consiste en la transferencia de intangibles de la empresa adquirida a otro miembro del grupo con el MPLC. Este modo del MPLC a veces se denomina método de precio de adquisición.

6.5.2.2 Por ejemplo, suponga que Pen Co. adquiere por un precio de 100 una participación de capital del 100% en la empresa independiente “Z”. Z tiene un gran departamento de I+D que desarrolla dispositivos de tecnología de vanguardia, pero, hasta ahora, ha registrado ventas mínimas. El precio de 100 que paga Pen Co. refleja el valor de las tecnologías desarrolladas por Z, así como las capacidades del personal de este último para desarrollar tecnologías nuevas en el futuro. Suponga que no hay otras fuentes de valor que contribuyan a este precio de 100 y que el valor de los activos tangibles de Z es insignificante.

6.5.2.3 Inmediatamente después de la adquisición, Z transfiere todos sus derechos sobre las tecnologías desarrolladas y parcialmente desarrolladas, incluyendo las patentes, los secretos comerciales y el *know-how* técnico, a “Y”, una subsidiaria de Pen Co. Y firma simultáneamente un contrato de I+D con Z, por el cual la fuerza laboral de Z continuará trabajando únicamente en el desarrollo de las tecnologías transferidas y en el desarrollo de nuevas tecnologías en nombre de Compañía Y. El acuerdo establece que Compañía Z será remunerada por sus servicios de I+D sobre una base de costo adicionado, y que todos los derechos sobre intangibles desarrollados o mejorados bajo el acuerdo de I+D, pertenecerán a Compañía Y. La Compañía Y financiará todas las actividades de investigación futuras y asumirá el riesgo financiero de que parte o toda la investigación no conduzca al desarrollo de productos comerciales exitosos.

6.5.2.4 En lo que respecta a las consecuencias de los precios de transferencia de dicha reestructuración, con un enfoque específico en el precio de plena competencia que debe pagar Compañía Y por los intangibles transferidos por Compañía Z, así como en el precio a pagar por los servicios I+D en curso a ser proporcionados por la Compañía Z. Es importante identificar con especificidad los intangibles transferidos a Compañía Y y aquéllos retenidos por Compañía Z. La valoración realizada para efectos de la asignación del precio de compra, aunque es importante para comenzar el análisis, no es determinante para efectos de los precios de transferencia.

6.5.2.5 Particularmente, dado el supuesto anterior de que el precio de 100 pagado por Pen Co, representa el valor de las tecnologías desarrolladas por Z, así como las capacidades del personal de este último para desarrollar más tecnologías nuevas en el futuro, dicho precio debería ser reflejado en la suma de:

- el valor de los activos intangibles transferidos a Y; y
- el valor de los activos intangibles y la fuerza laboral retenidos por la Compañía Z.

6.5.2.6 Bajo el principio de plena competencia y dependiendo de los hechos y circunstancias, el MPLC puede usarse para determinar la remuneración de Compañía Z pagada por Compañía Y por:

- los intangibles transferidos; y
- el valor actual de la retribución pagada por los servicios de I+D prestados por Compañía Z.

### **6.5.3 Métodos basados en costos para valorar las transferencias de intangibles**

6.5.3.1 Generalmente se desaconseja el uso de métodos de precios de transferencia que busquen estimar el valor de los intangibles en función de su costo de desarrollo, ya que el costo de desarrollar intangibles rara vez refleja su valor una vez desarrollados. En consecuencia, generalmente se debe evitar el uso de métodos de precios de transferencia basados en su costo de desarrollo. Dicho esto, cuando la adquirente tenga la opción disponible de producir el intangible por sí misma o de que se produzca para sus propios fines, en lugar de adquirirlo, una valoración del intangible basada en el costo estimado de reproducción o reemplazo del intangible (incluyendo el valor del tiempo necesario para volver a desarrollar el intangible en lugar de adquirirlo) podría ser utilizada.

### **6.5.4 Técnicas de valoración de la transferencia de intangibles (método de flujo de efectivo descontado)**

#### ***Información general***

6.5.4.1 Cuando no se puedan identificar operaciones no vinculadas comparables fiables, puede ser posible, en determinadas circunstancias, utilizar técnicas de valoración para ayudar a determinar el precio de plena competencia para los intangibles transferidos entre empresas asociadas. Puede resultar particularmente útil la aplicación de técnicas de valoración basadas en el cálculo del valor descontado de los flujos de ingresos futuros proyectados o los flujos de efectivo descontados (FED), derivados de la explotación del intangible en valoración. Dependiendo de los hechos y circunstancias, los contribuyentes y las administraciones tributarias pueden utilizar técnicas de valoración como parte de uno de los métodos descritos en el Capítulo 4 o como una herramienta que se puede aplicar de manera útil para identificar un precio de plena competencia. Cabe señalar que la discusión de los métodos FED en esta sección es necesariamente básica por naturaleza, ya que una exposición más completa de la teoría y la aplicación práctica de los FED está fuera del objetivo de este Manual. Los libros de texto de finanzas corporativas proporcionan una base suficientemente sólida en esta área.

6.5.4.2 Algunas transferencias de intangibles implican riesgos asociados con la incertidumbre de los resultados futuros. Por ejemplo, una transferencia de intangibles podría involucrar una patente en etapa temprana que requiera un mayor desarrollo, o un intangible completamente desarrollado cuya utilidad potencial a futuro sea muy incierta. Estos tipos de transacciones con intangibles, por su propia naturaleza, normalmente no tienen transacciones no vinculadas comparables para reportar directamente el precio de plena competencia de las transacciones, por lo que puede ser necesario un método menos directo. Según el enfoque FED, el valor de un intangible se basa en el valor presente de los ingresos futuros esperados o los flujos libres de efectivo atribuibles a la propiedad intangible. Para calcular el valor presente de los ingresos o flujos de efectivo futuros, se deben determinar las proyecciones financieras y la tasa de descuento adecuada.

***Circunstancias en las que un enfoque FED podría ser apropiado***

6.5.4.3 Debido a que un FED es prospectivo (ya que se basa en los ingresos futuros proyectados), por lo general se lleva a cabo sobre una base *ex ante* (véase la sección 6.5.4.17 para una discusión de análisis *ex ante* versus *ex post*). Es decir, un cálculo de FED se realiza normalmente en el momento de la transferencia intangible inicial y antes de la realización real de los ingresos asociados con el intangible. Varias auditorías se llevan a cabo muchos años después de la transferencia inicial, sin embargo, es difícil aplicar de manera confiable un método FED *ex post*. En consecuencia, como punto de partida es importante determinar si el contribuyente ha realizado, en el momento de la transferencia del intangible o antes de la misma, un análisis de la rentabilidad anticipada del intangible (es decir, proyecciones financieras) y un análisis de los riesgos involucrados. Si bien este tipo de análisis no se realiza para todos los intangibles, es más probable que dicho análisis pueda realizarse en los casos donde el intangible sea relativamente importante (esto es, potencialmente valioso) para la multinacional y/o sea susceptible a una rastreabilidad financiera razonablemente directa. Por ejemplo, las multinacionales a menudo evalúan proyectos potenciales para desarrollar intangibles específicos, como productos farmacéuticos de un compuesto molecular en particular o software de “próxima generación”. A veces se utilizan proyecciones financieras, a menudo por razones no tributarias, para medir la rentabilidad anticipada de un proyecto y determinar su viabilidad. Estas evaluaciones pueden realizarse en cualquier etapa o en varias etapas de desarrollo. Esta información podría ser útil para determinar el valor de plena competencia del intangible al momento de la transferencia y, en consecuencia, ser útil para determinar el precio de plena competencia para la transacción.

6.5.4.4 Los contribuyentes o las administraciones tributarias pueden realizar un análisis FED en un momento posterior a la transferencia del intangible para reportar el análisis del valor del intangible en el momento de la transferencia, aunque la confiabilidad de este enfoque puede verse reducida. Esto se debe a que, en la medida en que el análisis se lleve a cabo después de que se hayan manifestado los riesgos, es difícil evaluar la percepción de esos riesgos en un momento anterior, como lo es el momento de la transferencia. Véase más en la sección 6.5.4.17 más adelante.

6.5.4.5 Proyecciones financieras<sup>58</sup>: Las proyecciones financieras deben reflejar la mejor estimación de los elementos proyectados, que pueden incluir ventas, costos de desarrollo, costos de ventas y gastos operativos. Dado que normalmente existe incertidumbre sobre los posibles resultados, las proyecciones financieras pueden basarse en un promedio ponderado por probabilidad de los posibles resultados, como se ilustra en el ejemplo de la sección 6.5.4.7.

6.5.4.6 La duración del período para el cual se determinarán los ingresos o el flujo de efectivo depende de la vida útil del intangible. Por ejemplo, si el período de descuento es de diez años, entonces las proyecciones de ingresos o flujo de efectivo también deberían determinarse para un período de diez años. La vida útil de un intangible es el período completo durante el cual se prevé que ocurra la explotación del intangible. La explotación de intangibles incluye cualquier uso o transferencia directa o indirecta del intangible, incluyendo el uso sin mayor desarrollo, el uso en el desarrollo posterior del intangible (y cualquier explotación del intangible más desarrollado) y el uso en el desarrollo de otros intangibles (y cualquier explotación de los demás intangibles cuando se desarrollen).

6.5.4.7 Suponga que se emprende un proyecto para desarrollar una hierba modificada genéticamente para pastoreo de ganado. El proyecto involucrará

---

<sup>58</sup> Los métodos DEF se basan típicamente en proyecciones de flujos de efectivo. Es posible que las medidas de ingresos basadas en valores devengados no reflejen adecuadamente el momento de los flujos de efectivo, lo que puede crear una diferencia en el resultado entre un enfoque basado en ingresos y en flujo de efectivo. Sin embargo, el uso de proyecciones de ingresos en lugar de proyecciones de flujo de efectivo puede, en algunos casos, producir un resultado más confiable en un contexto de precios de transferencia como cuestión práctica. Sin embargo, se debe tener cuidado para asegurar que las medidas de ingresos o de flujo de efectivo se apliquen de manera consistente y en circunstancias apropiadas. Por lo tanto, las referencias al flujo de efectivo en este documento deben leerse de manera amplia para incluir tanto el flujo de efectivo como las medidas de ingresos, aplicadas adecuadamente.

I+D desarrollado a durante dos años. Si la I+D tiene éxito, entonces el intangible se explotará en los años tres al cinco, después de los cuales se prevé que el intangible no valdrá nada debido a las presiones competitivas previstas. Si bien el gasto futuro en I+D es bastante seguro, el resultado de la I+D es menos seguro, por lo que las proyecciones financieras para las ventas son inciertas. En consecuencia, el contribuyente prepara tres conjuntos de proyecciones de ventas asociadas con un resultado optimista, un resultado esperado y un resultado pesimista. El contribuyente considera que es más probable que se produzca el resultado esperado y que tanto el escenario optimista como el pesimista son menos probables. Por lo tanto, con base en su juicio técnico y de negocios, el contribuyente asigna un 50 por ciento de probabilidad de que las ventas logren el resultado esperado, un 25 por ciento de probabilidad de que las ventas logren el resultado optimista y un 25 por ciento de probabilidad de que las ventas logren el resultado pesimista. Suponga además que se estima que los costos de producción equivalen al 40 por ciento de las ventas y que los gastos de funcionamiento equivalen al 20 por ciento de las ventas. El contribuyente determina las proyecciones financieras más confiables realizando un cálculo ponderado por probabilidad de la siguiente manera:

Tabla 6.T.1

**Escenario esperado: 50% de probabilidad de que ocurra**

Año	1	2	3	4	5
Ventas			250	250	250
I+D	100	100			
Costo de Bienes Vendidos			100	100	100
Gastos operativos			50	50	50
Utilidad operativa	(100)	(100)	100	100	100

Tabla 6.T.2

**Escenario optimista: 25% de probabilidad de que ocurra**

Año	1	2	3	4	5
Ventas			750	750	750
I+D	100	100			
Costo de Bienes Vendidos			300	300	300
Gastos operativos			150	150	150
Utilidad operativa	(100)	(100)	300	300	300

Tabla 6.T.3

**Escenario pesimista: 25% de probabilidad de que ocurra**

Año	1	2	3	4	5
Ventas			0	0	0
I+D	100	100			
Costo de Bienes Vendidos			0	0	0
Gastos operativos			0	0	0
Utilidad operativa	(100)	(100)	0	0	0

Tabla 6.T.4

**Proyecciones financieras ponderadas por probabilidad**

((Tabla 1 X 50%) MÁS [Tabla 2 X 25%] MÁS [Tabla 3 X 25%])

Año	1	2	3	4	5
Ventas			312	312	312
I+D	100	100			
Costo de Bienes Vendidos			125	125	125
Gastos operativos			62	62	62
Utilidad operativa	(100)	(100)	125	125	125

**Tasa de descuento**

6.5.4.8 Se utiliza una tasa de descuento para convertir los resultados proyectados para el año futuro a un valor presente equivalente. La tasa de descuento está destinada a compensar el tiempo y el riesgo asociados con los ingresos o flujos de efectivo proyectados. Se debe utilizar una tasa de descuento que refleje de manera más confiable los riesgos correlacionados con el mercado de los ingresos o flujos de efectivo proyectados, proporcionando una medida del rendimiento anticipado apropiado del riesgo asumido. Por ejemplo, si se proyecta la ocurrencia de un ingreso o flujo de efectivo particular con total certeza, la tasa de descuento solo debería reflejar el tiempo requerido para recibir dichos ingresos o flujos de efectivo. En este caso, una tasa libre de riesgo, como las tasas de los bonos del gobierno a largo plazo, podría proporcionar una tasa de descuento más confiable del valor temporal del dinero invertido. Por otro lado, si los ingresos proyectados o los flujos de efectivo son muy inciertos debido al riesgo, esos riesgos deben tomarse en cuenta al determinar la tasa de descuento aplicable. En tales situaciones, la tasa de descuento podría calcularse sobre la base de una tasa más alta que la tasa libre de riesgo, para ajustar la prima de riesgo.

**Nota técnica: Proyecciones financieras *ex ante* versus *ex post***

Las proyecciones financieras *ex post*, por supuesto, no son realmente proyecciones, sino los resultados financieros reales. Suponga, por ejemplo, que los resultados reales del proyecto en el ejemplo anterior resultan ser lo que se consideró como escenario optimista al comienzo del proyecto, reflejado en la Tabla 6.T.2. Desde la perspectiva *ex post* del quinto año no hay riesgo, solo existe la certeza de lo que realmente sucedió. Si estos resultados financieros son utilizados en un modelo FED para determinar el valor del intangible al inicio del proyecto en el año uno, existen dos posibles sesgos introducidos con respecto al riesgo.

En primer lugar, el uso de datos financieros reales supone efectivamente que corresponden a proyecciones financieras anticipadas desde el año uno con perfecta certeza. Es decir, el uso de estos datos financieros no capta la incertidumbre real del proyecto en su inicio. En segundo lugar, está la cuestión de qué tasa de descuento debe aplicarse a las proyecciones financieras. ¿Debería ser la tasa libre de riesgo, que refleje la certeza de los resultados reales? Parecería que no, ya que esto ciertamente exacerbaría el sesgo de riesgo. En resumen, dado que el riesgo es un elemento clave para determinar el valor del desarrollo de un intangible, la evaluación de dicho riesgo después del hecho es difícil e inherentemente subjetiva, ya que es difícil descartar el riesgo de lo que realmente sucedió. Como ilustración de este concepto, ¿cuál es la cantidad que alguien debería haber pagado ayer por un número de boleto de lotería que gana \$580 millones hoy? La respuesta es el precio del billete de lotería (por ejemplo, \$1). Si bien una persona podría evaluar comprensiblemente que el boleto valía más ayer (después de todo, resultó ser el boleto ganador), esto reflejaría un sesgo de riesgo *ex post*.

Es importante señalar que es una cuestión completamente diferente si las proyecciones financieras y la evaluación del riesgo realizada por un contribuyente, son de hecho verdaderamente confiables, o si pueden reflejar un uso oportunista de la asimetría de la información que pesa sobre la autoridad tributaria, como a través de la subvaloración deliberada de las proyecciones financieras o una sobreestimación deliberada del riesgo anticipado. En esas situaciones limitadas, podría ser apropiado utilizar datos financieros reales para valorar intangibles (ver además los párrafos 6.5.4.16 y 6.5.4.17).

A modo de ejemplo, si una persona supiese con certeza que mañana se elegiría un número dado de boleto de lotería, ¡ciertamente estaría dispuesta a pagar más, mucho más, que \$1 por ese número de lotería hoy!



### **Otros aspectos de los métodos FED**

6.5.4.9 Cuando el propósito de la técnica de valoración es aislar los flujos de efectivo proyectados asociados con un intangible, puede ser necesario evaluar y cuantificar el efecto de los impuestos sobre la renta futura proyectada sobre las proyecciones financieras. Los efectos fiscales para considerar incluyen: (i) impuestos que se proyecta imponer sobre los flujos de efectivo futuros, (ii) beneficios fiscales por la amortización que se proyecta que estarán disponibles para el cesionario, si las hubiere, y (iii) impuestos que se prevé que se impongan al cedente como resultado de la transferencia, en su caso.

6.5.4.10 Las aplicaciones de los enfoques FED requieren la determinación de proyecciones financieras realistas y confiables, tasas de crecimiento, tasas de descuento, la vida útil de los intangibles y los efectos fiscales de la transacción. En algunas circunstancias, cuando los intangibles contribuyen a continuar los flujos de efectivo más allá del período para el cual existen proyecciones financieras razonables, se puede calcular un “valor terminal” para los ingresos o flujos de efectivo relacionados con los intangibles. Cuando se utilicen valores terminales, las hipótesis subyacentes a su cálculo deben documentarse claramente, en particular las tasas de crecimiento asumidas. Es importante tomar nota que un pequeño cambio en uno o más de los parámetros de valoración anteriores puede generar grandes diferencias en los resultados de la valoración. Por lo tanto, es crucial exigir a los contribuyentes que establezcan claramente sus presunciones con respecto a los parámetros importantes y, cuando sea necesario, realizar algún análisis de sensibilidad que presente el cambio consecuente de los resultados de la valuación al usar presunciones alternativas.

#### **Nota técnica: Valor terminal**

Los pronósticos financieros son difíciles y los pronósticos tienden a volverse menos confiables y más engorrosos cuanto más largo es el período de proyección. No es necesario estimar las proyecciones financieras al infinito. Después de proporcionar proyecciones financieras para varios años, se puede utilizar un “valor terminal” en el momento en el que el analista espera tasas de crecimiento estables. Por ejemplo, si las proyecciones financieras año por año se estiman hasta el año 10, entonces un valor terminal en el año 11 se descuenta a la tasa apropiada, es decir, dividido entre  $(1 + d)^{11}$ , donde “d” es la tasa de descuento para determinar el valor presente del valor terminal. El valor terminal se define mediante la proyección financiera de un rubro (por ejemplo, ingresos netos) para el año 11 dividido entre  $(d-g)$ , donde “g” es la tasa de crecimiento prevista del rubro. El valor presente del valor terminal se suma al valor presente de las proyecciones hasta el año 10.

Los valores terminales son matemáticamente equivalentes a las proyecciones financieras que continúan a perpetuidad. Si bien esto puede parecer a primera vista una sobrevaloración irreal de los intangibles (después de todo, parece bastante improbable que los intangibles tengan valor para siempre), los valores terminales son en realidad una forma abreviada útil cuando las proyecciones financieras detalladas de un año se vuelven poco confiables, y dos aspectos de los valores terminales deben tomarse en cuenta. Primero, se descuenta el valor terminal en sí, y cuanto más lejos en años se estime el valor terminal, más significativo es este factor. Por ejemplo, a una tasa de descuento del 10 por ciento, el factor de descuento en el año cero de un monto final de \$100 en el año 10 es  $1 / (1.1)^{10}$ , o \$38.6. En segundo lugar, cosas tales como la obsolescencia anticipada, las presiones competitivas futuras anticipadas y otros aspectos que reflejan la disminución anticipada del valor a lo largo del tiempo de un intangible pueden reflejarse en “g”, el factor de crecimiento. Un valor negativo de “g”, por ejemplo, puede usarse para reflejar la expectativa de que la presión competitiva reducirá eventual y permanentemente la rentabilidad anticipada del intangible.

6.5.4.11 Además, es necesario tomar en cuenta el valor presente calculado desde la perspectiva de ambas partes de las transacciones vinculadas. El precio de plena competencia debería estar dentro del rango de expectativas de ambas partes.

6.5.4.12 Suponga que los hechos son los mismos que en el ejemplo de la sección 6.5.4.7. Suponga además que:

- La Compañía A vende todos los derechos de las semillas modificadas genéticamente a la Compañía B antes del inicio del proyecto de I+D, y la Compañía B financiará las actividades de desarrollo. Suponga que la Compañía B tiene la capacidad de controlar, y la capacidad financiera para asumir tal riesgo de inversión financiera.
- La I+D será realizada por la Compañía A en el País A, y el intangible será explotado únicamente en el País B.
- La Compañía A está especialmente calificada para realizar I+D debido a su fuerza laboral altamente capacitada y al uso de valiosos intangibles preexistentes relacionados con otras patentes de semillas modificadas genéticamente que posee.

- La Compañía B producirá y venderá las semillas. Suponga que la remuneración en condiciones de plena competencia para esta actividad es un margen del 5.3 por ciento sobre los costos totales (CDPV+GO).
- A través del análisis funcional se determina que la Compañía A tiene la alternativa realista de desarrollar el intangible por sí misma (es decir, retener los derechos sobre el intangible) y explotarlo en el País B. Suponga además que la Compañía B tiene la capacidad de controlar su riesgo de inversión.
- Se determina que la tasa de descuento adecuada, que refleja los riesgos correlacionados con el mercado asociados con el proyecto, es del 11 por ciento. Esto se determina con referencia al costo promedio ponderado de capital de empresas no relacionadas que participan en proyectos de riesgo similar.

6.5.4.13 Bajo estos supuestos, la Compañía A no cedería sus derechos sobre el intangible por un monto que la pondría en peor situación en comparación con sus alternativas realistas. Esto se reflejaría en la tabla 6.T.5.

6.5.4.14 El valor presente de las rentas operativas, descontadas a una tasa del 11 por ciento, es 77. Sin embargo, de esa cantidad, el valor presente del retorno en condiciones de plena competencia asumido para la fabricación y venta, por la Compañía B, es 24. Bajo estos supuestos, la Compañía A no renunciaría a los derechos sobre el intangible por menos de una cantidad, en valor presente, igual a 53.

Tabla 6.T.5

**Cálculo del valor presente**

Año	Valor presente al 11% tasa dcto.	1	2	3	4	5
Ventas				312	312	312
I+D		100	100			
Costo de Bienes Vendidos				125	125	125
Gastos operativos				62	62	62
Utilidad operativa	77	(100)	(100)	125	125	125
Retorno a fabricación y venta en condiciones de plena competencia	24	0	0	10	10	10
Utilidad operativa atribuible a intangibles	53	(100)	(100)	115	115	115

### **Nota técnica: Supuestos simplificadores**

Para efectos del ejemplo y con el fin de simplificar los cálculos, se han hecho los siguientes supuestos:

1. Las tasas de descuento se determinan normalmente después de impuestos y, por lo general, se deberían utilizar para descontar los flujos de ingresos después de impuestos. En el ejemplo, la tasa de descuento se utiliza para descontar los flujos de efectivo antes de impuestos. En general, esto no es apropiado, aunque puede serlo en circunstancias particulares.
2. Para facilitar el cálculo, se supone que todos los flujos financieros ocurren al final de cada período.
3. Se supone que las proyecciones financieras terminan al final del año cinco. A menudo, las proyecciones financieras se extienden más allá de los años documentados explícitamente mediante el uso de herramientas como los cálculos de valor terminal.

6.5.4.15 Es importante considerar los supuestos y motivaciones que subyacen a las aplicaciones particulares de los enfoques FED. Por ejemplo, algunos supuestos de valoración pueden reflejar supuestos conservadores y estimaciones del valor de los activos reflejados en el balance de una compañía. Este conservadurismo inherente puede llevar a definiciones que son demasiado limitadas para efectos de precios de transferencia y enfoques de valoración que no son necesariamente consistentes con el principio de plena competencia. Se debe tener cuidado al aceptar valoraciones efectuadas con fines contables como si necesariamente reflejaran precios o valores en condiciones de plena competencia para efectos de precios de transferencia sin un examen exhaustivo de las hipótesis de base. En particular, las valoraciones de los intangibles contenidos en los APC (asignaciones de precios de compra) realizadas con fines contables, no son determinantes para efectos de precios de transferencia y deberían usarse con precaución y una cuidadosa consideración de los supuestos subyacentes.

#### ***Uso de métodos FED por parte de las administraciones tributarias***

6.5.4.16 Dado que los métodos FED se llevan a cabo de manera adecuada sobre la base *ex ante*, y debido a que las auditorías tributarias suelen ocurrir en un momento posterior, a menudo es el caso que las administraciones tributarias deben basarse, al menos parcialmente, en el análisis FED inicial

del contribuyente para evaluar la naturaleza de plena competencia de una transacción que involucra intangibles. Una cuestión relevante es cómo pueden las administraciones tributarias utilizar dicha información y cómo esta información podría complementarse como parte de una acción de investigación.

6.5.4.17 Como se explicó en la sección 6.5.4.3, una de las características que hace que la aplicación de un análisis FED sea plausible en primer lugar, es que el intangible sea susceptible de un seguimiento financiero razonablemente directo. Si esta característica se aplica a las proyecciones financieras, es probable que también se aplique a los resultados financieros reales del intangible (es decir, a los resultados *ex post*). Con esta información, los administradores tributarios deberían poder comparar la rentabilidad esperada con la rentabilidad real. Es importante señalar que inevitablemente habrá discrepancias entre los resultados previstos y los resultados reales, porque después de todo, el riesgo y la incertidumbre son reales. Sin embargo, la información se puede utilizar para ayudar en la determinación de los hechos, lo que genera preguntas que las administraciones tributarias pueden plantear a los contribuyentes, tales como:

- ¿Cómo se comparan los resultados reales con los resultados anticipados? ¿Están los resultados reales dentro o fuera del rango anticipado de resultados potenciales (por ejemplo, los diferentes pronósticos en las proyecciones financieras ponderadas por probabilidad en el ejemplo anterior)? ¿Qué explica la divergencia?
- ¿Cuál es el historial de la compañía con respecto a otras decisiones relevantes de presupuestación de capital (es decir, la aplicación de FED *ex ante* para otros intangibles)? ¿La compañía tiende a superar sistemáticamente o a estar por debajo de sus estimaciones de rentabilidad anticipada?
- ¿En base a qué se llevó a cabo la evaluación inicial del riesgo, tanto en relación con las proyecciones financieras ponderadas por probabilidad como con la determinación de una tasa de descuento adecuada? ¿Existe documentación preparada en el momento de la evaluación inicial?
- ¿Es probable que la discrepancia entre los resultados previstos y los resultados reales continúe en los años siguientes (es decir, años después del año de auditoría)? Si es así, ¿por qué? O bien, si no es probable que continúe, ¿por qué no?
- ¿Se han dado eventos imprevistos posteriores a la transacción inicial que expliquen total o parcialmente la discrepancia?

6.5.4.18 Estas preguntas pueden ayudar a la administración tributaria a determinar si el análisis *ex ante* realizado por el contribuyente realmente reflejó una evaluación adecuada de la rentabilidad y el riesgo anticipados asociados con el intangible. Es importante destacar que, en general, es inapropiado que un contribuyente o una autoridad fiscal lleve a cabo un análisis FED basado en datos *ex post* para formular una evaluación del valor *ex ante* de un intangible. Esto se debe a que es difícil y a menudo subjetivo determinar la visión *ex ante* de los riesgos una vez que éstos ya se han materializado. Tal análisis puede constituir un uso inapropiado de la retrospectiva.

6.5.4.19 Sin embargo, existen situaciones en las que, para operaciones que involucran intangibles cuya valuación es altamente incierta al momento de la transacción, y que son susceptibles de un uso oportunista de la asimetría de información entre el contribuyente y la administración tributaria, los resultados *ex post* pueden proporcionar un indicador para las administraciones tributarias en cuanto a la naturaleza de plena competencia (o no) del arreglo de precios *ex ante*, acordado por las empresas asociadas, y la naturaleza de las incertidumbres en el momento de la transacción. La sección D.4 del Capítulo VI sobre las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE analiza estas situaciones en los párrafos 6.186 al 6.195, y la discusión y las conclusiones de esa sección se consideran válidas en el contexto de este Manual.

#### ***Otras aplicaciones de FED: Cálculo de pagos contingentes ex ante***

6.5.4.20 Se puede utilizar un FED para determinar, *ex ante*, un pago contingente en condiciones de plena competencia (por ejemplo, una tasa de regalías sobre las ventas anticipadas), que luego se aplica a la base de pago contingente real (por ejemplo, la misma tasa de regalías sobre las ventas reales). Como con todos los métodos, la aplicación de este enfoque está sujeta a la regla del método más apropiado. Sin embargo, en el caso de que no se disponga de comparables más directos (por ejemplo, tasas de licencia no relacionadas comparables), se podría utilizar una medida menos directa basada en la rentabilidad anticipada del intangible.

6.5.4.21 Suponga que los hechos son los mismos que en el ejemplo de la sección 6.5.4.12 al 6.5.4.13. Sin embargo, la Compañía B acepta compensar a la Compañía A sobre una base contingente, basada en ventas. Con base en los resultados de la Tabla 6.T.5, una tasa de regalías del 36.9 por ciento sobre las ventas anticipadas, dará como resultado un valor presente de 53 para la Compañía A. Esto es, una tasa de regalías del 36.9 por ciento aplicada a las ventas anticipadas de 312 en cada uno de los años tres, cuatro y cinco,

rinde 115 en cada uno de los años tres, cuatro y cinco. Tomando en cuenta los 100 en costos de I+D asumidos por A en los años uno y dos, el valor actual de este flujo de ingresos es 53. Por consiguiente, se determina que la tasa de regalías en condiciones de plena competencia es del 36.9 por ciento y esta tasa se aplica a las ventas reales (que pueden diferir de las ventas anticipadas).

### ***Conclusión sobre las técnicas de valoración***

6.5.4.22 No es la intención de este Manual establecer un resumen completo de las técnicas de valoración utilizadas por los profesionales de la valoración. De manera similar, no es la intención del Manual respaldar o rechazar uno o más conjuntos de estándares de valuación utilizados por los profesionales de valuación o contabilidad o describir en detalle o respaldar una o más técnicas o métodos de valuación específicos, como especialmente adecuados para su uso en el análisis de precios de transferencia. Sin embargo, cuando las técnicas de valoración se apliquen de una manera en que se tomen debidamente en cuenta los principios descritos en este Manual, para los hechos específicos del caso, los sólidos principios y prácticas de valoración y con la consideración adecuada de la validez de los supuestos subyacentes a la valoración y la consistencia de esos supuestos con el principio de plena competencia, estas técnicas pueden ser herramientas útiles en un análisis de precios de transferencia.

### ***Método de división de la utilidad (MDU)***

6.5.4.23 En algunas circunstancias, se puede utilizar un método de división de la utilidad para determinar las condiciones de plena competencia para una transferencia de intangibles o derechos sobre intangibles. Ver más en el párrafo 4.6.3. Para determinar si se debe seleccionar un método de división de la utilidad operacional como el más apropiado para la transacción, se debe tener en cuenta la disponibilidad de datos confiables y suficientes sobre las utilidades relevantes de la transacción y los factores que se utilizarán para dividir las, ya que esto puede afectar la fiabilidad del método.

6.5.4.24 Cuando se considere que un método de división de la utilidad es el método más apropiado en una transacción que involucra la transferencia de un intangible o derechos sobre un intangible, es necesario abordar las siguientes preguntas principales:

- ¿Cuáles son las utilidades relevantes de la transacción que se dividirán? Esto puede requerir segmentar las cuentas de pérdidas

y utilidades de las partes para centrarse únicamente en los resultados de la transacción.

- ¿La división se basará en utilidades *ex ante* o *ex post*? El enfoque de división de la utilidad seleccionado debe considerar qué parte o partes asumen los riesgos de que los resultados *ex post* puedan diferir de las utilidades *ex ante*.
- ¿Cuáles son los factores de división apropiados? Esto debería depender de las contribuciones esperadas por cada parte de la transacción.

6.5.4.25 No obstante lo anterior, los métodos de precios de transferencia con mayor probabilidad de resultar útiles en transacciones que involucran el uso o transferencia de uno o más intangibles son el MPLC y los métodos de distribución de la utilidad. Las técnicas de valoración pueden ser herramientas útiles para complementar la aplicación de los métodos antes mencionados.

6.5.4.26 Cuando no pueda identificarse información sobre operaciones independientes comparables fiables, el principio de plena competencia requiere el uso de otro método para determinar el precio que las partes no vinculadas habrían acordado en circunstancias comparables. En tal situación, es importante considerar los siguientes factores:

- las funciones, activos y riesgos de las respectivas partes de la transacción;
- las razones de negocio subyacentes para participar en la transacción;
- las opciones realísticamente disponibles para cada una de las partes de la transacción, incluyendo las utilidades económicas futuras que se espera surjan de la misma;
- los elementos de valor agregado integrados en los intangibles, con un enfoque específico en la rentabilidad relativa de los productos o servicios con los que se relacionan los intangibles; y
- otros factores de comparabilidad como:
  - características del mercado local;
  - ahorros de ubicación;
  - fuerza laboral agrupada;
  - sinergias del grupo EMN.





## **7 Acuerdos de contribución de costos (ACC)**

### **7.1 Introducción**

7.1.1 Este capítulo brinda orientación sobre el uso de acuerdos de contribución de costos (ACC) y la aplicación del principio de plena competencia a los ACC para efectos de precios de transferencia. Los ACC son acuerdos contractuales entre empresas asociadas en una EMN en los que los participantes comparten ciertos costos y riesgos a cambio de una participación proporcional en los resultados esperados que surgen del ACC. Los ACC también pueden incluir partes independientes. Los ACC se pueden utilizar para una amplia gama de propósitos, tales como la adquisición o creación de intangibles y la prestación de servicios intragrupo. En relación con los intangibles, el ACC establecerá el interés de cada participante en los intangibles a desarrollar. Para los servicios, el ACC establecerá los servicios que cada participante tiene derecho a recibir.

7.1.2 Un ACC cumplirá con el principio de plena competencia si la participación de quien o quienes contribuyen a la ACC, es proporcional a su participación en las utilidades esperadas en virtud del ACC.

7.1.3 Los ACC ofrecen importantes ventajas administrativas. Dado que las empresas asociadas realizan servicios intragrupo para otros miembros del grupo y también se benefician de los servicios intragrupo proporcionados por otros miembros del grupo, un ACC puede proporcionar un mecanismo para reemplazar una red de pagos independientes intragrupo en condiciones de plena competencia con pagos netos optimizados basados en utilidades y costos agregados asociados con los servicios. De manera similar, un ACC para compartir el desarrollo de intangibles puede eliminar la necesidad de complicados pagos de licencias cruzadas y reemplazarla con un intercambio más simplificado de contribuciones y riesgos, logrando efectivamente la propiedad conjunta del intangible resultante.

7.1.4 Los ACC se utilizan para desarrollar beneficios futuros, como activos tangibles o intangibles, o para prestar servicios intragrupo. Las EMN utilizan los ACC para compartir los costos y riesgos de desarrollar

intangibles. Estas actividades implican riesgos, ya que es posible que no se obtengan las utilidades esperadas. Por ejemplo, no está claro si la investigación y el desarrollo resultarán en la creación de un intangible que pueda ser explotado por los participantes. Dado el grado de riesgo involucrado, compartir los costos y las utilidades esperadas podría ser el planteamiento preferido. Además, una sola empresa asociada puede no tener los recursos o la capacidad para individualmente llevar a cabo el desarrollo por sí misma. Otra ventaja de un ACC es la flexibilidad para realizar contribuciones en forma de activos tangibles, intangibles y servicios. Un ACC puede disponer que los participantes tengan el derecho exclusivo de explotar los intangibles en países o regiones específicos. Un participante en un ACC debe poder utilizar su participación en los intangibles y, por lo tanto, no se puede exigir a los participantes que paguen regalías por el uso de intangibles desarrollados bajo el ACC.

7.1.5 En términos generales, hay dos categorías distintas de ACC: acuerdos para compartir los costos y utilidades de los servicios intragrupo (acuerdos para compartir servicios) y acuerdos establecidos para el desarrollo, producción u obtención de activos intangibles o tangibles (acuerdos de desarrollo, casi siempre acuerdos de desarrollo de intangibles). Ambos tipos de acuerdos implican el reparto de contribuciones y el reparto de utilidades anticipadas. Las contribuciones pueden ser en efectivo, activos tangibles, intangibles y servicios. Si bien ambos tipos de ACC se derivan del mismo marco subyacente de compartir contribuciones relativas en proporción a las utilidades relativas, la motivación para estos acuerdos y algunos de los problemas prácticos para su implementación pueden no ser los mismos.

7.1.6 En los acuerdos de servicios compartidos, por ejemplo, una EMN puede decidir centralizar sus operaciones de recursos humanos o su función de tecnología de la información (TI) en una empresa asociada para que los participantes compartan los costos de prestar estos servicios. Una ventaja de los ACC de servicios intragrupo es que brindan economías de escala a los participantes, lo que resulta en un costo proporcional más bajo para estos servicios al que se daría en el caso de que cada participante brindara los servicios internamente. Por ejemplo, una EMN puede decidir que sus servicios de TI sean prestados por un participante en un país de bajo costo que tiene un historial establecido de ser un líder internacional en TI. La centralización de TI proporciona al grupo acceso a servicios de TI de alta calidad proporcionados a un costo menor a través de economías de escala y ahorros potenciales de ubicación.

7.1.7 Algunos de los ahorros de la centralización de funciones pueden derivarse de la prevención de la duplicación innecesaria de funciones dentro

de una EMN. Los ahorros que surgen de la centralización de los servicios prestados en una empresa asociada generalmente serán inmediatos. Los servicios que pueden ser objeto de un ACC incluyen gestión, servicios administrativos y técnicos, comercialización y compra de materias primas o productos.

7.1.8 Por otro lado, por ejemplo, en un ACC de desarrollo de intangibles, los participantes de una EMN pueden decidir compartir los costos, riesgos y utilidades potenciales al emprender un proyecto para desarrollar un nuevo producto como lo sería un producto farmacéutico. Las contribuciones pueden incluir patentes y otros intangibles existentes relevantes para el desarrollo, servicios de investigación y desarrollo y uso de laboratorios. Las utilidades potenciales podrían incluir los derechos exclusivos de cada uno de los participantes para explotar el intangible en su propio mercado. Puede haber un desfase de tiempo significativo entre las actividades de desarrollo y la creación y explotación de los intangibles resultantes.

## 7.2 Características de un ACC

7.2.1 La característica clave de los ACC es que los participantes acuerdan compartir los costos proporcionales de la creación o adquisición de activos tangibles, creación o adquisición de intangibles, o la prestación de servicios. En consecuencia, acuerdan obtener los respectivos intereses proporcionales en los activos tangibles, intangibles o servicios creados por el ACC. Por lo tanto, los participantes deben compartir las utilidades de manera consistente con sus contribuciones al ACC. La previsibilidad de las utilidades de participar en el ACC varía. En algunos ACC, las utilidades pueden ser predecibles desde el principio, pero en otros casos puede haber incertidumbre sobre el resultado. Por ejemplo, puede ser muy incierto si la investigación y el desarrollo darán como resultado la creación de intangibles tales como patentes, *know-how* o software de TI. En relación con los servicios, un ACC puede no proporcionar las utilidades previstas de las economías de escala como resultado de ciertas contingencias inesperadas.

7.2.2 Los beneficios de utilizar un ACC para una EMN pueden incluir:

- aprovechar las economías de escala y la eficiencia corporativa global para los servicios comúnmente requeridos;
- reducir la duplicación dentro de una EMN;
- aumentar la eficacia operativa a través de actividades compartidas y sinergias dentro de la EMN;
- compartir los riesgos entre los participantes del ACC; y
- explotar el conocimiento de los participantes mediante el intercambio de *know-how* y mejores prácticas.

7.2.3 Un participante en un ACC que involucre intangibles, tiene derecho a usar su participación en los intangibles de acuerdo con su parte del intangible y no se le puede exigir que pague una cuota o regalía para usar su participación en el intangible. Este es el caso incluso cuando la propiedad legal pertenece a una empresa asociada en nombre del grupo.

7.2.4 Las características de los ACC son:

- tener al menos dos participantes;
- un reparto de costos u otras contribuciones entre los participantes sobre la base de utilidades anticipadas;
- cada participante debe tener una expectativa razonable de beneficiarse de la participación en el acuerdo (beneficio mutuo);
- los detalles del acuerdo están documentados;
- la forma del ACC y la sustancia económica son consistentes; y
- existen arreglos para la salida de participantes (*buy out*) del ACC y para la entrada de nuevos participantes al ACC (*buy in*).

### 7.3 Participación en un ACC

7.3.1 Bajo el principio de plena competencia, un participante en un ACC debe esperar beneficiarse de su participación. En particular, el participante debe tener un interés específico en los activos tangibles, intangibles o servicios de la actividad del ACC y debe ser capaz de utilizar dichos activos tangibles, intangibles o servicios. La utilidad que espera recibir un participante de un ACC se basa en una predicción objetiva. No obstante, la decisión se basa en una expectativa por la incertidumbre asociada y no se exige que las utilidades de los ACC se produzcan, ya que los ACC a menudo implican riesgos.

7.3.2 En algunas industrias, los hechos y las circunstancias indican que el proyecto de investigación y desarrollo es riesgoso y puede no generar utilidades. Por ejemplo, en la industria farmacéutica, muchos proyectos de investigación y desarrollo pueden no dar lugar a patentes y productos que puedan explotarse comercialmente. No obstante, la industria farmacéutica es competitiva y las EMN deben continuar participando en la investigación y el desarrollo para seguir siendo competitivas, ya que las recompensas que se derivan del desarrollo de un nuevo fármaco pueden ser muy significativas. Los hechos y las circunstancias sugieren que, aunque existe un alto riesgo de que una ACC de investigación y desarrollo farmacéutico particular fracase en producir utilidades a los participantes, esto puede simplemente reflejar la manifestación de los riesgos y no es en sí mismo

indicativo de la razón por la cual el ACC no cumpla con el principio de plena competencia.

7.3.3 Las actividades del ACC pueden ser realizadas por uno o más participantes, o bien por una empresa asociada que no sea participante. Si una empresa asociada no participante lleva a cabo la actividad del ACC bajo el principio de plena competencia, requerirá una remuneración por el trabajo que realiza y no tendrá, por ejemplo, una participación en ninguno de los activos tangibles o intangibles que resulten. La remuneración se determinaría mediante un análisis funcional y aplicando los métodos de precios de transferencia apropiados del Manual.

## **7.4 Valoración de las contribuciones del ACC**

7.4.1 Para determinar si una ACC satisface el principio de plena competencia, es necesario determinar el valor de las contribuciones hechas por cada participante. Todas las contribuciones deben identificarse y valorarse generalmente en el momento en que son realizadas. Las contribuciones de un participante pueden ser en forma de efectivo, activos tangibles, intangibles o servicios. La guía proporcionada en este Manual se utilizará para valorar las contribuciones y tomar en cuenta la coparticipación en los riesgos por parte de los participantes, así como las utilidades esperadas que obtendrán.

7.4.2 Las contribuciones a un ACC pueden tomar muchas formas. Para los acuerdos de servicios compartidos, las contribuciones consisten principalmente en la prestación de los servicios. Para los ACC de desarrollo, las contribuciones generalmente incluyen el desempeño de actividades de desarrollo (por ejemplo, investigación y desarrollo o comercialización) y a menudo incluyen contribuciones adicionales relevantes para una ACC de desarrollo, tales como otros intangibles preexistentes que contribuirán al desarrollo de un ACC de intangibles.

7.4.3 Existe una diferencia entre las contribuciones actuales y las contribuciones preexistentes. Ejemplos de contribuciones preexistentes incluirían la contribución de tecnología patentada con valor preexistente que sea útil para el desarrollo del intangible objeto de la ACC, o la contribución de un activo tangible que haya sido adquirido por uno de los participantes algún tiempo antes del inicio de un ACC. Las contribuciones del valor preexistente de activos tangibles e intangibles deben valorarse utilizando el principio de plena competencia en este Manual, como se describe en el Capítulo 6.

7.4.4 Las contribuciones actuales, por otra parte, son contribuciones en curso. Un ejemplo sería la ejecución de servicios de investigación y desarrollo dirigidos al objetivo del ACC. Tales servicios se valorarían sobre la base de las funciones desempeñadas por los participantes, tomando en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos. El valor actual de las contribuciones debe determinarse de acuerdo con el principio de plena competencia en este Manual.

7.4.5 Aunque bajo el principio de plena competencia todas las contribuciones deben medirse por su valor, puede ser más fácil para los participantes medir las contribuciones actuales, al costo. Si se adopta este enfoque, el valor atribuido a las contribuciones preexistentes debería recuperar el costo de oportunidad del compromiso ex ante de contribuir recursos al costo al ACC. Por ejemplo, un acuerdo contractual (esto es, el ACC) que compromete a una fuerza laboral existente a realizar trabajos en beneficio del ACC, debe reflejar el costo de oportunidad de esfuerzos de I+D alternativos (por ejemplo, la diferencia entre el valor del siguiente uso más valioso del personal de investigación y desarrollo sobre los costos anticipados de investigación y desarrollo) si es que la investigación y el desarrollo realizado por el ACC va a ser valorado, al costo. Al tomar esta determinación, es importante no contabilizar dos veces a diferentes contribuciones de valor (por ejemplo, el valor de la fuerza laboral y el valor de las contribuciones intangibles).

7.4.6 En determinadas situaciones, las contribuciones actuales pueden valorarse al costo como un método práctico para calcular el valor relativo de las contribuciones actuales si, por ejemplo, la diferencia entre el valor y los costos es insignificante. Sin embargo, si las contribuciones involucran una combinación de activos tangibles, intangibles y servicios, la medición de las contribuciones actuales al costo puede no ser confiable para valorar las contribuciones relativas y puede derivar en resultados que no sean de plena competencia. Si se afirma que las condiciones del ACC reflejan aquéllas en transacciones no vinculadas comparables, y las transacciones no vinculadas utilizan el costo para valorar las contribuciones, entonces se debe examinar la comparabilidad de todas las características económicas significativas de las transacciones vinculadas y no vinculadas para asegurar que el ACC y las transacciones no vinculadas sean comparables. Otro tema que debe tenerse en cuenta al comparar un ACC con transacciones no vinculadas comparables es si se realizan otros pagos en las transacciones no vinculadas comparables tales como los pagos por etapas.

7.4.7 En algunas situaciones, los costos presupuestados pueden utilizarse para valorar las contribuciones. Los costos presupuestados pueden

justificarse sobre la base de que las contribuciones a un ACC reflejarán las utilidades esperadas. Por lo general, existen diferencias entre los costos presupuestados y los costos reales en un ACC. Por lo tanto, una cuestión clave es determinar qué participantes asumen el riesgo de que los costos reales sean mayores o menores que los costos presupuestados. Las partes en condiciones de plena competencia generalmente establecerán cómo lidiar con las diferencias entre los costos presupuestados y los costos reales. Así mismo, es probable que las partes independientes se pongan de acuerdo sobre los factores que se toman en cuenta al elaborar el presupuesto y cómo se debe tratar a las anomalías imprevistas. Si existen diferencias significativas entre los costos presupuestados y los costos reales, se deben examinar las razones de las diferencias para asegurarse de que el ACC no se haya alterado significativamente de modo que los cambios no beneficien a algunos de los participantes.

7.4.8 Como se indicó anteriormente, todas las contribuciones de los participantes de un ACC deben ser reconocidas. Las contribuciones para examinar incluyen las contribuciones utilizadas exclusivamente para el ACC y también las contribuciones utilizadas en parte para el ACC y en parte para otras actividades de negocio del participante. El prorrateo de la valoración de las contribuciones puede resultar difícil en algunas situaciones. Un participante puede contribuir con el uso de las instalaciones de su negocio, incluyendo activos tangibles tales como la planta y los equipos, y el participante también puede prestar ciertos servicios al ACC. El participante también puede estar utilizando las instalaciones del negocio y los activos tangibles simultáneamente para su propio negocio. En estas circunstancias, se debe determinar el valor de plena competencia por el uso de las instalaciones y el acceso a la planta y los equipos. La valoración adecuada sería el alquiler en condiciones de plena competencia por la posesión no exclusiva de instalaciones comerciales y el uso de planta y equipos. La designación de las contribuciones para efectos de la valoración debiera basarse en los hechos y circunstancias y en los principios de contabilidad aceptados. Si ocurren cambios significativos durante la vida del ACC, deberán hacerse ajustes sobre la distribución. La forma en que éstos sean tratados para efectos tributarios dependerá de la legislación nacional.

7.4.9 En muchas jurisdicciones, los gobiernos proporcionan incentivos fiscales y subsidios específicos para la investigación y el desarrollo, lo que plantea la cuestión de si estos incentivos deben tomarse en cuenta al determinar las contribuciones de un participante en un ACC de investigación y desarrollo. Los enfoques alternativos consisten en valorar



la contribución del participante y descartar el subsidio, o valorar la contribución tomando en cuenta el efecto del subsidio. Según el primer enfoque, el participante disfruta de todos los beneficios del subsidio en sí. Según este último enfoque, la contribución del participante se reduce por el efecto del subsidio y, de hecho, todos los participantes comparten la utilidad del subsidio del participante. La determinación con arreglo al principio de plena competencia depende de si las empresas independientes se habrían dedicado a estas actividades en las mismas circunstancias.

## **7.5 Predicción de las utilidades esperadas**

7.5.1 Para que una empresa asociada participe en una ACC, debe tener una utilidad esperada e identificable. La utilidad esperada de una empresa asociada es importante para determinar la contribución de esa empresa, así como si el método de asignación (por ejemplo, claves de asignación) utilizado por la EMN es aceptable para los activos tangibles, intangibles o servicios. Las contribuciones de una empresa asociada deben reflejar su participación anticipada de las utilidades esperadas para satisfacer el principio de plena competencia. Una empresa independiente no participaría en un ACC a menos que pueda identificar una utilidad esperada proporcional. La noción de utilidad esperada es amplia y representa una ventaja económica que puede darse en forma de reducción de costos, aumento de ingresos o mantenimiento de su posición comercial y financiera. En el caso de los servicios intragrupo, una de las principales ventajas que cabría esperar de la prestación centralizada de servicios, sería la reducción de costos conseguida mediante economías de escala. El análisis de las utilidades esperadas debe basarse en los hechos y circunstancias de una empresa asociada.

7.5.2 Las EMN suelen utilizar las “claves de asignación” como método indirecto para aproximar las utilidades futuras respectivas de cada participante en un ACC. Una clave de asignación puede basarse en factores como: volumen de negocios, utilidad bruta, utilidad neta, número de empleados y capital. La clave de asignación utilizada es un indicador para determinar el nexo entre la contribución y el derecho del participante a las utilidades esperadas; los factores que se utilizarán deben determinarse en base a los hechos y circunstancias del ACC.

7.5.3 La determinación de las contribuciones de un participante debe basarse en proyecciones objetivas de sus utilidades esperadas y las respectivas ventajas que brindarán a los participantes. Las proyecciones deben reflejar las estimaciones que hubieran realizado partes independientes en circunstancias similares. Una autoridad tributaria

que revise las proyecciones solo debe revisarlas en base a la información disponible para los participantes en lugar de utilizar una visión retrospectiva que se consideraría injusta. Además, los ACC deberían prever que se realicen ajustes a las contribuciones durante el transcurso del ACC sobre una base prospectiva para reflejar los cambios en la proporción de las utilidades esperadas de los participantes.

7.5.4 Para algunos ACC, como, por ejemplo, los de desarrollo de intangibles, las utilidades del ACC se realizarán en el futuro y el lapso entre el inicio y dicha realización puede ser considerable. En consecuencia, puede resultar difícil medir las utilidades esperadas que se derivan de los ACC de investigación y desarrollo. A menudo se utilizan métodos de flujos descontados o de flujo de efectivo (véase la sección 6.5.4). Según el principio de plena competencia, las contribuciones de un participante a un ACC deben ser consistentes con su proporción de las utilidades esperadas. Esto requiere una aproximación directa de las utilidades esperadas de un participante y asegurar que sus contribuciones relativas reflejen sus utilidades esperadas relativas. En consecuencia, si se espera que un participante reciba una utilidad directa significativa si se cumplen los objetivos del ACC, el participante debería hacer una contribución considerable.

#### 7.5.5 Ejemplo: desarrollo de nueva tecnología

Suponga que la Compañía A y la Compañía B firman un ACC en el primer año para desarrollar nueva tecnología. Al inicio del ACC, se proyecta que el proceso de desarrollo tomará cinco años y que una vez que se comercialice la nueva tecnología en el sexto año, la Compañía A recibirá el 75 por ciento de las utilidades y la Compañía B recibirá el 25 por ciento de las utilidades. Los costos totales de desarrollo son 100 cada año.

En los años uno, dos y tres, la Compañía A paga 75 y la Compañía B paga 25, en costos relacionados con ACC. Al final del tercer año, se producen cambios regulatorios en el mercado esperado para la nueva tecnología en el territorio de la Compañía A. Como resultado de esos cambios, se proyecta en el año cuatro y, a partir de entonces, que la Compañía A obtendrá el 50 por ciento de las utilidades totales y la Compañía B también obtendrá el 50 por ciento de las utilidades proyectadas durante la vida útil de la tecnología que se está desarrollando. Como resultado de los cambios en la participación total de las utilidades proyectadas, la Compañía B debe hacer pagos en compensación a la Compañía A equivalentes a 75 (la diferencia entre

el 25 por ciento y el 50 por ciento de los costos totales incurridos en los años uno, dos y tres). Este pago en compensación debe realizarse en el cuarto año. Además, en el cuarto y el quinto año, en base al nuevo cálculo de la relación de utilidades, la Compañía A y la Compañía B deben pagar, cada una, 50 de los costos anuales relacionados con el ACC.

Por lo tanto, al final del período de desarrollo, tanto la Compañía A como la Compañía B habrían pagado el 50 por ciento de los costos de desarrollo del ACC y cada una anticiparía recibir el 50 por ciento de las utilidades derivadas de la explotación de la nueva tecnología, como se muestra a continuación en la Tabla 7.T.1:

Tabla 7.T.1

	Año 1	Año 2	Año 3	Pago en comp. Año 4	Año 4	Año 5	Total
Compañía A	75	75	75	(75)	50	50	250
Compañía B	25	25	25	75	50	50	250

## 7.6 ACC que no cumplen la regla de plena competencia

### 7.6.1 Información general

7.6.1.1 Un ACC no pasará la prueba de plena competencia si las contribuciones del participante no son consistentes con su parte de las utilidades esperadas. Como consecuencia, otros participantes recibirán una participación excesiva correspondiente de las utilidades y, por lo tanto, se puede requerir un ajuste basado en los hechos y circunstancias del caso. Los ajustes que una autoridad tributaria potencialmente puede hacer en el caso de que un participante no cumpla con el principio de plena competencia, son alterar las contribuciones o ignorar los términos del ACC.

### 7.6.2 Pagos en compensación

7.6.2.1 Un ACC cumplirá con el principio de plena competencia si el valor de la participación proporcional de cada participante en las contribuciones totales se refleja en la participación en las utilidades esperadas del participante. Si la participación de un participante en las contribuciones totales es incompatible con la participación del participante en las utilidades

esperadas, las contribuciones de al menos un participante son excesivas y, en consecuencia, las contribuciones de al menos otro participante serán inadecuadas. En esta situación, bajo el principio de plena competencia, los participantes cuyas contribuciones son inadecuadas requieren un pago en compensación. El pago en compensación aumentará el valor de las contribuciones del pagador y disminuirá el valor de las contribuciones del beneficiario.

7.6.2.2 Los participantes también pueden hacer una contribución adicional a un ACC si las contribuciones proporcionales del participante son demasiado bajas en comparación con sus utilidades esperadas. Los ajustes pueden ser el resultado de una revisión periódica de las contribuciones de un participante y su participación relativa en las utilidades esperadas. En algunos casos, se prevé la necesidad de ajustes periódicos al comienzo del ACC.

7.6.2.3 Los pagos en compensación pueden ser también exigidos por las autoridades tributarias. Una autoridad tributaria puede hacer un ajuste para remediar un desequilibrio identificado en las contribuciones al ACC en relación con la participación del participante en las utilidades esperadas. Es posible que se requiera un ajuste si las contribuciones de un participante en forma de activos tangibles, intangibles o servicios estaban infravaloradas. También puede ser necesario un ajuste cuando el porcentaje de un participante en las utilidades esperadas es demasiado bajo en relación con su participación en los costos esperados porque la clave de asignación ha fallado como indicador de las utilidades esperadas o bien cuando ocurren cambios durante la vida del ACC que sugerirían que las cuotas de utilidades anticipadas han cambiado.

7.6.2.4 Cuando se identifiquen tales deficiencias, podrán subsanarse mediante un pago en compensación. Una autoridad tributaria que examine un ACC y concluya que se requiere un ajuste, puede considerar que un participante recibe un pago en compensación teórico que puede resultar en un pago correspondiente que se haga entre los participantes. Sin embargo, si un ACC se ha establecido de buena fe, las administraciones tributarias deben ser cautelosas al hacer ajustes y solo considerarlos cuando las contribuciones relativas del participante sean excesivas en comparación con su participación en las utilidades esperadas durante varios años de ingresos y no si lo han sido solo en un año de ingresos. Cuando sea necesario, los pagos en compensación deben calcularse para asegurar que la participación de cada participante en las contribuciones totales durante la vida del ACC sea consistente con el porcentaje de ese participante en las utilidades proyectadas durante la vida útil de los activos tangibles e intangibles desarrollados en el ACC.

### **7.6.3 Haciendo caso omiso de los términos del ACC**

7.6.3.1 Si el análisis del ACC revela que sus términos difieren de la realidad económica, la autoridad tributaria puede ignorar algunos de los términos del ACC, de acuerdo con la determinación de la transacción delimitada con precisión. Además, la sección 3.3.2 es relevante en cuanto a la capacidad de las autoridades tributarias para ignorar los acuerdos del ACC en circunstancias limitadas.

7.6.3.2 La autoridad tributaria puede concluir que es poco probable que un participante se beneficie de un ACC o que cualquier utilidad esperada sería trivial, especialmente si sus contribuciones son significativas. En este caso, la autoridad tributaria puede concluir que el acuerdo no cumple con el principio de plena competencia (ya que una empresa independiente no participaría en dicho acuerdo) y, por lo tanto, puede ignorar el ACC.

### **7.7 Pagos por participación inicial, por retiro y por terminación del ACC**

#### **7.7.1 Información general**

7.7.1.1 En el momento en que se establece un ACC, es posible que se requiera que uno o más participantes realicen un pago por su parte de los activos tangibles, intangibles u otras contribuciones de valor preexistente puestas a disposición del ACC por otros participantes. De manera similar, después de que se establece un ACC, una empresa asociada que ingresa al ACC como nuevo participante puede estar obligada a realizar un pago a cambio de adquirir una participación en las utilidades que se han creado en virtud del ACC. Un participante que se retire de un ACC debe recibir un pago por su parte del valor del ACC. Además, los participantes existentes en un ACC pueden aumentar o disminuir su participación en un ACC. Estas situaciones se consideran a continuación.

#### **7.7.2 Pago inicial por “participación” (*buy-in*)**

7.7.2.1 Cuando una empresa asociada se une a un ACC, ya sea al inicio del ACC o como un nuevo participante después de que el ACC haya estado operando, la empresa asociada puede obtener una participación en contribuciones de valor preexistente realizadas por otros participantes o en las utilidades obtenidas por el ACC creado por dichos participantes. Esto puede incluir, por ejemplo, intangibles, otros derechos y trabajos en curso. A medida que el nuevo participante adquiere una participación en dichas utilidades, el principio de plena competencia requiere que el participante

realice un pago en condiciones de plena competencia por esta transferencia originada por los otros participantes que crearon el valor preexistente. La suma pagadera por las utilidades preexistentes por un nuevo participante al ingresar al ACC se denomina pago inicial “por participación”.

7.7.2.2 El pago inicial por participación debe basarse en el valor de plena competencia de los derechos que está adquiriendo el nuevo participante y su interés en las utilidades esperadas del ACC. Si el trabajo de un ACC preexistente ha sido infructuoso y se está considerando un cambio de enfoque, es posible que no haya un pago inicial por participación en un acuerdo de reparto de costos ya que el nuevo participante no está adquiriendo una participación en activos tangibles o intangibles, derechos o trabajos en curso. El nuevo participante también puede estar haciendo una contribución al ACC en forma de intangibles u otros activos tangibles preexistentes. Los elementos aportados tendrían que valorarse bajo el principio de plena competencia y se tendría que realizar un pago en compensación para eliminar las diferencias cuando el pago inicial por participación requerido sea mayor que el valor de los elementos aportados por el nuevo participante. Alternativamente, si el valor de los intangibles excede el monto del precio por participación requerido, será necesario un pago en compensación de los participantes existentes al nuevo participante. Esto puede implicar una compensación del pago inicial por participación y el ajuste de compensación.

7.7.2.3 El tratamiento de un pago inicial por participación para efectos fiscales debe determinarse de conformidad con la legislación nacional y los tratados fiscales de los países de los participantes. El pago debe tratarse como un pago a una empresa independiente para adquirir una participación en intangibles, derechos y trabajos en curso.

### **7.7.3 Pagos por “retiro” (*buy-out*)**

7.7.3.1 Cuando un participante se retira de un ACC, se produce una “compra” en la que el participante saliente vende su participación en los activos tangibles, intangibles y derechos en virtud de la ACC a los participantes restantes. El monto de la compra debe ser el valor de plena competencia del interés del participante saliente del ACC en el momento en que el participante se retira del acuerdo. En algunos casos, los esfuerzos del ACC pueden no haber dado como resultado ninguna utilidad realizada y, en consecuencia, el pago de la contraprestación al participante que se retira es innecesario. El tratamiento de un pago por retiro de un acuerdo de reparto de costos para efectos fiscales debe determinarse de conformidad con la legislación nacional y los tratados fiscales de los países de los participantes.

El pago debe tratarse como un pago de una empresa independiente para adquirir una participación en intangibles, derechos y trabajos en curso.

7.7.3.2 Cuando nuevos participantes se unen a un ACC, o cuando los participantes existentes se retiran de un ACC, es posible que se requiera un ajuste a las contribuciones de los participantes que continúan para reflejar los cambios en su proporción de utilidades futuras anticipadas.

#### **7.7.4 Terminación de un ACC**

7.7.4.1 A la terminación de un ACC, los participantes deben recibir sus respectivos porcentajes en los activos tangibles, intangibles y derechos adquiridos y desarrollados durante el ACC. Si un participante renuncia a sus derechos en virtud del ACC, los demás participantes serían requeridos para realizar un pago, siguiendo los requisitos para un pago por retiro establecidos anteriormente.

### **7.8 Requisitos generales del ACC**

7.8.1 Los ACC deben enumerar a los participantes y sus participaciones respectivas a fin de minimizar el riesgo de disputas sobre la propiedad de los frutos del ACC y de contiendas con las autoridades tributarias. En un ACC, el propietario legal de los activos tangibles e intangibles puede ser una empresa asociada, pero los participantes del ACC tienen intereses conjuntos en los activos tangibles e intangibles. Una característica de los ACC es que los participantes deben tener participación en los activos tangibles, intangibles o beneficiarse de los servicios objeto del ACC. En el caso de los intangibles, un participante debe poder utilizar su participación en los intangibles.

7.8.2 En general, los ACC entre empresas asociadas deben cumplir los siguientes requisitos:<sup>59</sup>

- entre los participantes solo se incluirían empresas que se espera que obtengan utilidades mutuas y proporcionales por la actividad del ACC en sí (y no solo por realizar parte o la totalidad de esa actividad);
- el acuerdo especificaría la naturaleza y el alcance del interés de cada participante en los resultados de la actividad de ACC, así como su participación esperada en las utilidades;

---

<sup>59</sup> OECD (2017). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing. Disponible en inglés en <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>. Ver párrafo 8.50.

- no se realizarían pagos distintos de las contribuciones al ACC, de los pagos en compensación apropiados y del pago por participación en el AAC por el interés o los derechos particulares sobre intangibles, activos tangibles o servicios obtenidos a través del ACC;
- el valor de las contribuciones de los participantes se determinaría de acuerdo con el principio de plena competencia tal como se detalla en este Manual y, cuando sea necesario, se deberían realizar pagos en compensación para asegurar que la participación proporcional de las contribuciones se alinee con la participación proporcional de las utilidades esperadas del acuerdo;
- el acuerdo puede especificar disposiciones para equilibrar los pagos y/o cambios en la asignación de las contribuciones de manera prospectiva, después de un período de tiempo razonable para reflejar cambios significativos en la participación proporcional en las utilidades esperadas entre los participantes; y
- se realizarían los ajustes necesarios (incluida la posibilidad de un pago por participación y un pago recibido al retirarse de un acuerdo de reparto de costos) al momento en que un participante ingrese o se retire y al término del ACC.

7.8.3 Los participantes en un ACC deben preparar la documentación sobre la naturaleza y los términos del ACC, las utilidades esperadas y el cumplimiento del principio de plena competencia. La documentación debe incluir información sobre:<sup>60</sup>

- los participantes;
- otras empresas asociadas que estén involucradas;
- otras empresas asociadas que pueda esperarse que se beneficien del ACC;
- las actividades del ACC;
- la duración del ACC;
- la medición de la participación de los participantes en las utilidades esperadas;
- las contribuciones de cada participante;
- las consecuencias de que un participante ingrese o abandone el ACC, o de la terminación del ACC; y
- balance de pagos y ajustes a los términos del ACC para reflejar cambios en las circunstancias económicas de los participantes.

---

<sup>60</sup> Ibid, ver párrafo 8.52.



7.8.4 Además, se alienta a que los participantes supervisen el funcionamiento del ACC y:

- registren cambios en el acuerdo;
- comparen las proyecciones de las utilidades esperadas con las utilidades obtenidas; y
- registren el gasto anual de los participantes en el ACC, la forma de contribución en efectivo y los métodos de valoración utilizados, y la aplicación consistente a los participantes de los principios de contabilidad.

#### 7.8.5 Ejemplo: prestación cruzada de servicios

La Compañía A y la Compañía B son miembros de un grupo multinacional. Cada Compañía realiza diferentes servicios (la Compañía A realiza el Servicio 1 y la Compañía B realiza el Servicio 2), y la Compañía A y la Compañía B “consumen” ambos servicios (es decir, la Compañía A recibe una utilidad por el Servicio 2 y la Compañía B recibe una utilidad por el Servicio 1).

Suponga que los costos y el valor de los servicios son los siguientes:

- Costos de prestar el Servicio 1 (costo incurrido por la Compañía A): 100 por unidad
- Valor de mercado del Servicio 1: 120 por unidad. Es decir, el precio de plena competencia que la Compañía A cobraría a la Compañía B por la prestación del Servicio 1 es 120.
- Costos de prestar el Servicio 2 (costo incurrido por la Compañía B): 100 por unidad
- Valor de mercado del servicio 2: 105 por unidad (nota: suponga que se considera un servicio de bajo valor)

En el primer año y en los años siguientes, la Compañía A proporciona 30 unidades del Servicio 1 al grupo y la Compañía B proporciona 20 unidades del Servicio 2 al grupo. La Compañía A y la Compañía B celebran un ACC para compartir los costos y utilidades del Servicio 1 y el Servicio 2.

Según el ACC, el cálculo de costos y utilidades es el siguiente:

Costo para la Compañía A provisión de servicios:	3,000 (60% del costo total)
---	-----------------------------

## PARTE B: ACUERDOS DE CONTRIBUCIÓN DE COSTOS

Costo para la Compañía B provisión de servicios:	<u>2,000</u> (40% del costo total)
Costo total para el grupo:	5,000
Contribución de la Compañía A (valor de mercado):	3,600 (63% del total de la contrib.)
Contribución de la Compañía B (valor de mercado):	<u>2,100</u> (37% del total de la contrib.)

Contribuciones totales hechas por el grupo: 5,700

La Compañía A consume 15 unidades del Servicio 1 y 10 unidades del Servicio 2. La Compañía B consume 15 unidades del Servicio 1 y 10 unidades del Servicio 2.

Beneficios para la Compañía A:

$$1,800 + 1,050 = 2,850 \text{ (50\% del valor total de 5,700)}$$

Beneficios para la Compañía :

$$1,800 + 1,050 = 2,850 \text{ (50\% del valor total de 5,700)}$$

**Contribuciones valoradas:** En términos del ACC, la Compañía A debe asumir los costos asociados con el 50 por ciento del valor total de las contribuciones (5.700), o 2.850. El valor de mercado de la contribución en especie de la Compañía A es de 3.600. La Compañía B debe sufragar los costos asociados con el 50 por ciento del valor total de las contribuciones, es decir, 2.850. El valor de la contribución en especie de la Compañía B es 2.100. En consecuencia, la Compañía B debe realizar un pago en compensación a la Compañía A de 750.

Es difícil distinguir entre un ACC y los servicios intragrupo asignados a través de una clave de asignación. Se han identificado las siguientes diferencias entre los ACC y los acuerdos de servicios dentro de un grupo de EMN.<sup>61</sup>

---

<sup>61</sup> EC (2012). *Draft Report on Cost Contribution Arrangements on Services Not Creating Intangible Property (IP)*. Brussels: EC. Disponible en [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/system/files/2016-09/2012-09\\_com516\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/system/files/2016-09/2012-09_com516_en.pdf).

7.8.5.1 Ejemplo: informe de la UE sobre las diferencias entre los ACC y los acuerdos de servicio.

Tabla 7.T.2

**Diferencias entre ACC y acuerdos de servicio dentro de un grupo de EMN**

ACC	Arreglos de servicios intragrupo
Un ACC es un acuerdo para compartir costos, riesgos y utilidades donde los participantes aportan efectivo, propiedades o servicios.	Los servicios intragrupo se limitan a la prestación y adquisición de servicios específicos dentro de un grupo de EMN.
El prestador de servicios y los destinatarios son todos parte de un ACC.	La empresa asociada que presta los servicios puede celebrar un acuerdo por separado con cada empresa asociada. Esto puede dar lugar a que el prestador de servicios tenga numerosos acuerdos bilaterales para la prestación de servicios intragrupo.
Si un participante ingresa o se retira de un ACC, se requiere un ajuste correspondiente en las contribuciones y los derechos de cada empresa asociada.	Si una empresa asociada decide ampliar un acuerdo de servicio o rescindir el acuerdo de servicio, no hay ningún efecto sobre las otras empresas asociadas que reciben los servicios.
Un acuerdo escrito detallado que contenga la información establecida en el párrafo 7.8.3.	En algunos casos, es posible que no se preparen contratos por escrito.
Las contribuciones de los participantes se miden sobre una base de contribución.	Al destinatario del servicio se le cobrará una cuota de servicio que incluirá un margen de utilidad según el principio de plena competencia para el prestador del servicio.
La asignación de costos bajo el principio de plena competencia debe basarse en las utilidades esperadas de cada participante bajo el ACC.	La “clave de asignación” está pensada como una medida indirecta de las utilidades esperadas que la empresa asociada receptora recibirá de los servicios.

## **8 Aspectos de la reestructuración empresarial en los precios de transferencia**

### **8.1 Contexto y definiciones**

#### **8.1.1 Información general**

8.1.1.1 En los últimos años, los aspectos fiscales de las reestructuraciones de negocio que realizan las EMN han atraído la atención de las autoridades tributarias alrededor del mundo. Desde la perspectiva de los precios de transferencia, estas reorganizaciones requieren considerar la manera de aplicar el principio de plena competencia a una redistribución transfronteriza de funciones, activos y riesgos dentro de la misma EMN.

8.1.1.2 No existe una definición legal o universalmente aceptada de “reestructuración empresarial”. En un escenario de precios de transferencia, éstas se definen como la relocalización transfronteriza de funciones, activos (tangibles y/o intangibles) y riesgos a los que se puede asociar un potencial de utilidades o pérdidas. A este respecto, las reestructuraciones de negocio realizadas por las EMN no deben confundirse con la adquisición ordinaria de un negocio o un negocio en curso. Sin embargo, suele ser común que se lleve a cabo una reestructuración de negocio de las operaciones de la cadena de suministro de una EMN, después de una adquisición, una desinversión de un negocio o en respuesta a un entorno de negocios cambiante.

8.1.1.3 Ejemplos comunes de reestructuración empresarial son las reorganizaciones que implican transformaciones en los niveles de fabricación y/o distribución de una EMN, tales como: (i) la conversión de un distribuidor de compra-venta en un agente de ventas o comisionista o (ii) la conversión de un fabricante con riesgos ilimitados en un prestador de servicios de fabricación (por ejemplo, un fabricante por contrato o por encargo). Las reestructuraciones de negocio también pueden implicar la transmisión de la propiedad y la gestión de los derechos de propiedad intangible, como patentes, marcas comerciales, nombres comerciales, etc.

8.1.1.4 Como regla general, los negocios tienen derecho a organizar sus actividades de la forma que mejor les parezca. Los procesos de reestructuración de negocio llevados a cabo de una manera consistente con el principio de plena competencia, son totalmente apropiados. Sin embargo, puede haber situaciones en las que las reestructuraciones de negocio faciliten la transferencia inapropiada de ingresos a través de precios que no son de plena competencia o mediante estructuras comercialmente irracionales. La guía de este Manual, incluyendo este capítulo, se aplica a las reestructuraciones de negocio para garantizar que sean consistentes con el principio de plena competencia.

8.1.1.5 La aplicación del Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas a las reestructuraciones de negocio, requiere que el análisis de plena competencia para un suministro, adquisición o transferencia de propiedad; sea la que razonablemente podría esperarse que se hiciera en virtud de un acuerdo entre partes independientes negociando en condiciones de plena competencia. Como resultado, una reestructuración de negocio generalmente implica la determinación de si, en condiciones de plena competencia, se justificaría un pago por la transferencia de algún valor, o por la terminación o renegociación sustancial de acuerdos comerciales entre empresas asociadas y, de ser así, ¿cuál sería el monto de tal consideración de plena competencia?

## **8.1.2 Reestructuraciones de negocio: consideraciones relativas a los países en desarrollo**

8.1.2.1 Los cambios desencadenados por la implementación de una reestructuración de negocio pueden tener efectos significativos en la asignación de utilidades (o pérdidas) entre los países en los que operan las entidades de la EMN, independientemente de que el ahorro de impuestos sea o no una de las motivaciones para la realizar la reestructuración. Cuando una EMN cambia su modelo de negocio, la estructura tributaria y legal del grupo generalmente requiere una alineación con el nuevo modelo de negocio.

8.1.2.2 Las reestructuraciones de negocio afectan cada vez más a los países en desarrollo. En los últimos años, una serie de grandes EMN han: (i) trasladado sus instalaciones de fabricación a países de bajo costo, por ejemplo, donde el costo de la mano de obra de una fuerza laboral calificada es menor, y/o (ii) movido de manera similar ciertas funciones de distribución, y/o (iii) trasladado de manera similar intangibles valiosos fuera de la jurisdicción donde fueron adquiridos, desarrollados o explotados. Este capítulo analiza cómo determinar, caso por caso, si las

condiciones de tales reestructuraciones cumplen o no con el principio de plena competencia.

8.1.2.3 En un contexto de reestructuración de negocios, el principio de plena competencia implica una comparación de las condiciones (incluyendo el precio) de una transacción o acuerdo entre empresas asociadas y aquellas que se habrían acordado entre empresas independientes que negocian en condiciones de plena competencia en circunstancias similares. Cuando una transacción en particular es parte de un acuerdo más amplio con respecto a una reestructuración de negocio, establecer (así como poner a prueba) la contraprestación en condiciones de plena competencia para esa transacción, requiere que todas las circunstancias relevantes para el acuerdo más amplio se tomen en cuenta al evaluar los factores de comparabilidad que podrían razonablemente aplicarse en virtud de un acuerdo entre partes independientes que negocian en condiciones de plena competencia.

8.1.2.4 En ausencia de datos comparables no vinculados que sean fiables, se debe evaluar la consistencia de las condiciones de la operación vinculada respecto de las que podrían razonablemente esperarse en un acuerdo entre partes independientes que negocian en condiciones de plena competencia.

8.1.2.5 El proceso antes mencionado con respecto a la implementación del principio de plena competencia, destaca la necesidad de que las autoridades tributarias de los países en desarrollo estén atentas a las reestructuraciones de negocio y sus posibles consecuencias. Como ya se indicó en otras partes de este Manual, si bien cada País debe determinar su propio sistema tributario, el deseo de evitar la doble tributación ha sido un factor importante en la amplia aceptación del principio de plena competencia a nivel internacional.

### **8.1.3 Proceso para establecer o poner a prueba el principio de plena competencia en una reestructuración empresarial**

8.1.3.1 Esta parte del capítulo describe un proceso típico que se puede seguir al establecer o revisar precios de transferencia en el contexto de una reestructuración de negocio. Este proceso no es prescriptivo ni exhaustivo.

8.1.3.2 Como primer paso, es importante caracterizar las operaciones celebradas por las empresas asociadas, tomando en cuenta el entorno empresarial en el que la EMN está operando. Esto implica realizar las siguientes acciones:

- Identificar el **alcance**, el **tipo** (por ejemplo, suministro de bienes, prestación de servicios, acuerdos de licencia) y la **naturaleza económica de los acuerdos** entre las empresas asociadas involucradas en la reestructuración de negocio.
- Realizar **un análisis funcional de las actividades previas y posteriores a la reestructuración de negocios de las empresas asociadas afectadas por la reestructuración**. Como punto de partida, dicho análisis requiere, una referencia a cualquier contrato que sea relevante, incluyendo aquéllos celebrados para implementar la reestructuración de negocio (por ejemplo, contratos que transfieren la propiedad legal de intangibles y aquéllos que evidencian los términos y condiciones de los acuerdos previos y posteriores a la reestructuración para las actividades de negocio afectadas por la misma), así como un examen de los riesgos asumidos y las funciones desempeñadas por las empresas asociadas
- **Examinar la consistencia de los términos contractuales con el resultado del análisis funcional** de las empresas asociadas que participan en la reestructuración de negocio, con el fin de determinar la verdadera naturaleza de las transacciones, incluyendo los efectos legales, económicos y tributarios de las mismas. No se debe asumir automáticamente que los contratos, aunque sean el punto de partida de cualquier análisis de precios de transferencia, capturan de manera precisa o completa las relaciones comerciales o financieras reales entre las partes. La parte central de dicho examen es la realización de un análisis funcional completo necesario para identificar las actividades y funciones de valor agregado realizadas, los activos empleados y los riesgos asumidos con respecto a las actividades de negocio afectadas por la reestructuración.

8.1.3.3 La selección de los métodos o metodologías más apropiados aplicables a la o las transacciones en juego, se deriva del análisis funcional y la delimitación precisa de esas transacciones. Como se analiza con más detalle a continuación, una reestructuración de negocio se implementa comúnmente a través de una serie de operaciones entrelazadas. Por ejemplo, una reestructuración de negocio podría implicar la transferencia de funciones, activos y riesgos a una ubicación donde los impuestos sean favorables. Esto, per se, no debería justificar la conclusión de que se ha implementado un acuerdo sin condiciones de plena competencia.

8.1.3.4 Siempre y cuando los precios de la reestructuración de negocio per se y de los acuerdos posteriores a la reestructuración sean consistentes con lo que ocurriría en virtud de un acuerdo entre partes independientes en circunstancias comparables, se cumple con el principio de plena competencia y sus requisitos.

8.1.3.5 Por ejemplo, una empresa asociada puede transferir la propiedad de un intangible a su oficina central en el extranjero y también acordar la celebración un acuerdo de licencia con ella que permita a la empresa continuar utilizando el intangible en sus operaciones comerciales en curso. Para determinar si la transferencia de propiedad es consistente con el principio de plena competencia, tomando en cuenta que la transacción forma parte de un acuerdo de reestructuración de negocios más amplio, es necesario evaluar la comparabilidad.

8.1.3.6 En términos prácticos, en muchos casos no se dispone de datos relevantes de terceros, ya que los tipos de reestructuraciones de negocio que suelen llevarse a cabo tienden a ser exclusivos de los diversos modelos de negocio existentes dentro de las EMN. Sin embargo, la falta de datos fiables de terceros no debe llevar a las autoridades tributarias a concluir automáticamente que la reestructuración de negocio en su conjunto, no se ajusta al principio de plena competencia. Cuando falten datos comparables de no vinculados que sean confiables, la consideración que podría razonablemente esperarse en circunstancias similares puede determinarse teniendo en cuenta lo siguiente:

- Un resultado de plena competencia es aquel que tiene sentido comercial considerando las opciones disponibles de manera realista para el contribuyente involucrado en la reestructuración de negocio.
- Una parte independiente que negocie en condiciones de plena competencia buscaría proteger su interés económico involucrado en los acuerdos, o recibiría una remuneración adecuada por renunciar a dicho interés.
- Una parte independiente que negocia en condiciones de plena competencia compararía las opciones disponibles de manera realista en operaciones comparables y buscaría aprovechar el valor general derivado de los recursos económicos a su disposición. En ciertos casos, una opción realista disponible puede ser la de no entrar en una transacción si la misma no tiene un sentido comercial.



8.1.3.7 Una característica clave para comprender el fundamento comercial subyacente de una reestructuración de negocio es identificar los beneficios económicos que se esperan de la reestructuración. Para los efectos de este capítulo, los beneficios que se esperan de una reestructuración de negocio a nivel de la EMN, pueden ser cualquier forma de ventaja económica o comercial.

8.1.3.8 Con esta finalidad, se puede desencadenar una reestructuración de negocio como respuesta a cambios en el entorno de negocios en el que la empresa asociada involucrada está realizando sus actividades, tales como las presiones competitivas, las condiciones del mercado o los cambios en el entorno regulatorio. A la luz de estos cambios, una EMN puede decidir reestructurarse para reducir sus pérdidas o mantener o mejorar su capacidad de obtener utilidades y/o su solidez financiera. Es decir, incluso si la rentabilidad global de una EMN después de la reestructuración es menor que la rentabilidad previa a la reestructuración, dicha reestructuración podría seguir siendo comercialmente racional a la luz de las alternativas razonables de la EMN para enfrentar los cambios en el entorno empresarial.

8.1.3.9 Las reestructuraciones de negocios pueden incluir o pueden estar motivadas por la subcontratación. La subcontratación se produce entre empresas independientes, por ejemplo, en relación con la gestión de inventario y la logística, el soporte de TI, el soporte posventa, la gestión de cuentas por cobrar de los clientes y las actividades de I+D. La lógica comercial subyacente para que un tercero celebre un acuerdo de subcontratación es que, en general, se esperan ventajas comerciales para la empresa al subcontratar la actividad, en comparación con que realice la actividad por sí misma. Estas ventajas comerciales esperadas pueden relacionarse con reducción de costos y/o retención o aumento de utilidades.

8.1.3.10 Al realizar una reestructuración, una EMN o una o más de las entidades de la EMN, pueden realizar un análisis de costo-beneficio. Si existiera dicho análisis y estuviera documentado (incluyendo cualquier otro dato financiero y comercial relevante para la reestructuración), podría ser útil determinar la existencia de una justificación comercial subyacente que desencadene la reestructuración.

8.1.3.11 Una EMN puede fragmentar las funciones en varias entidades de la EMN para lograr eficiencias, poniendo en práctica funciones de coordinación de la gestión de grupo. Por ejemplo, es bastante común en la reestructuración de la cadena de suministro de grupos EMN altamente integrados, asignar funciones como logística, almacenamiento, comercialización y ventas a diferentes entidades legales. Dado que las

funciones generalmente representan el núcleo de la cadena de suministro de una EMN, esto puede requerir de la coordinación de actividades a nivel de gestión del grupo para que las actividades separadas interactúen de manera eficiente.

8.1.3.12 En consecuencia, al realizar un análisis funcional y de riesgo de las transacciones vinculadas entre las empresas asociadas que llevan a cabo las actividades fragmentadas, los beneficios económicos esperados para la EMN de las actividades realizadas por separado, deben identificarse dentro del contexto de los acuerdos más amplios.

## 8.2 Tipos de reestructuración empresarial

### 8.2.1 Información general

8.2.1.1 Aunque la lista que figura a continuación no es exhaustiva, los tipos habituales de reestructuración que llevan a cabo las EMN comprenden:

- En cuanto a las **actividades de fabricación**, la conversión de fabricantes con riesgos ilimitados en fabricantes por encargo (o viceversa).
- En cuanto a las **actividades de distribución**, la conversión de distribuidores con riesgos ilimitados en distribuidores riesgo limitado, agentes de ventas o comisionistas (o viceversa).
- En lo que respecta a la **gestión de derechos valiosos y únicos de propiedad intelectual**, la transferencia de intangibles mercantiles o de mercadeo a sociedades tenedoras de propiedad intelectual extranjeras.

8.2.1.2 Como resultado, la entidad reestructurada puede terminar desempeñando funciones de rutina limitadas, manteniendo activos mínimos, asumiendo riesgos limitados y teniendo un potencial de utilidad o pérdida más bajo. El potencial de utilidad o pérdida debe interpretarse como “utilidades o pérdidas futuras esperadas”. Esta noción es relevante en la fase de valoración para determinar una compensación en condiciones de plena competencia por una transferencia de activos tangibles y/o intangibles o de un interés en curso, o en la determinación de una indemnización en condiciones de plena competencia por la terminación o renegociación sustancial de acuerdos existentes.

8.2.1.3 En otra forma de reorganización, a veces referida como “reestructuración inversa”, una redistribución transfronteriza de funciones, activos y riesgos puede ser dirigida hacia jurisdicciones con una alta carga impositiva.

8.2.1.4 En general, los contribuyentes son libres de organizar sus operaciones comerciales como mejor les parezca, pero las autoridades tributarias tienen derecho a verificar la consistencia con el principio de plena competencia. Cualquier reestructuración descrita anteriormente puede ser comercialmente racional. Desestimar o recaracterizar un acuerdo celebrado por una entidad que es parte de un grupo multinacional, debe ser la excepción a la regla general de respetar la estructuración adoptada por el contribuyente. Véase, sin embargo, la sección 3.3.2 y siguientes en el Capítulo 3 de este Manual para el análisis sobre el reconocimiento de la transacción real.

8.2.1.5 A pesar de que un País puede carecer de disposiciones de precios de transferencia específicas sobre reestructuraciones transfronterizas, las transacciones celebradas con el único propósito de obtener un ahorro de impuestos indebido podrían ser impugnadas mediante la aplicación de una norma antielusión general o específica (si está presente en el sistema tributario de la jurisdicción en cuestión).

8.2.1.6 Como resultado, en caso de ser aplicable a la reestructuración ya sea una regla doméstica antielusión general u otra específica, tal regla puede conducir a no tomar en cuenta la transacción tal como la realizó el contribuyente. En tal caso, podría no haber margen para aplicar una disposición de precios de transferencia con el fin de establecer o poner a prueba las condiciones de plena competencia de la reestructuración.

## **8.2.2 Transferencia de funciones y riesgos derivados de reestructuraciones de negocio**

8.2.2.1 Las reestructuraciones de negocios deben cumplir con el principio de plena competencia. Esto es válido tanto para los “escenarios de salida” como para los “escenarios de entrada”, esto es, independientemente de si las funciones, los activos y los riesgos son transferidos hacia afuera de o se internan a una jurisdicción.

8.2.2.2 A tal efecto, deben considerarse los siguientes puntos:

- Una cuestión clave es si una transferencia de funciones, activos y/o riesgos transmite valor y se compensaría en condiciones de plena competencia. Véase Capítulo 6 sobre intangibles a este respecto.

- Además, o alternativamente, puede ser necesario determinar si la rescisión o la renegociación sustancial de los acuerdos existentes justificarían una indemnización en condiciones de plena competencia. El enfoque que probablemente se seguirá aquí tiene dos vertientes, a saber (i) un análisis de los acuerdos contractuales de base para identificar el contenido de cualquier cláusula de rescisión, y (ii) la determinación de si un tercero exigiría una indemnización en caso de una rescisión comparable o una renegociación sustancial de los acuerdos contractuales.

8.2.2.3 Algunos contribuyentes han llevado a cabo reestructuraciones de negocio para asignar contractualmente riesgos económicamente significativos a una entidad del grupo, tal vez ubicada en una jurisdicción de baja tributación. Con base en esa asignación de riesgo, los riesgos económicamente significativos (por ejemplo, “riesgos empresariales clave”) podrían supuestamente asignarse a dicha entidad que se presentaría como una “oficina central” que soporta contractualmente aquellos riesgos que justifican rendimientos superiores. Será relevante determinar si la oficina central tiene la capacidad de controlar, y realmente controla, los riesgos económicamente significativos que se le asignan, y tiene la capacidad financiera para asumir esos riesgos, en consonancia con la atribución de un retorno por los riesgos. Véase el análisis sobre el riesgo en el Capítulo 3 de este Manual, particularmente en la sección 3.4.4.21 y siguientes.

8.2.2.4 Por ejemplo, suponga que la Compañía A era un fabricante con riesgos ilimitados de dispositivos que asumió, entre otros, un riesgo de inventario económicamente significativo. Durante una reestructuración de negocio, la Compañía B se establece como oficina central. Según los nuevos acuerdos contractuales entre la Compañía A y la Compañía B, la primera está obligada a producir dispositivos de acuerdo con los estándares de calidad y el plan de producción proporcionados por la Compañía B. Los acuerdos contractuales indican que la Compañía B es responsable del riesgo de inventario. Sin embargo, el análisis funcional muestra que la Compañía B no tiene de hecho, ningún control sobre el riesgo de inventario, es decir, no toma las decisiones clave en relación con el plan de producción y no tiene influencia sobre el despliegue de estrategias de mitigación de riesgos si, por ejemplo, los niveles de inventario aumentan debido a una desaceleración de las ventas. En cambio, estas decisiones clave permanecen en la Compañía A. En esta situación, la delimitación precisa de la transacción es tal que el riesgo y las consecuencias asociadas son propiamente asumidos por la Compañía A, es decir, la compañía que realmente controla y administra el riesgo a pesar de los términos del contrato que asigna dicho riesgo a la Compañía B.

### **8.2.3 Terminación o renegociación sustancial de acuerdos existentes**

8.2.3.1 En el caso de rescisión del contrato o renegociación sustancial, se debe determinar si un pago de indemnización puede estar justificado bajo el principio de plena competencia. En condiciones de plena competencia, según la legislación comercial aplicable del País de que se trate, puede justificarse un pago de indemnización, por ejemplo, en el caso de que una de las partes se retire de un contrato de forma injustificada e imprevisible. Dependiendo de la ley comercial aplicable, dicha indemnización puede, por ejemplo, abarcar la pérdida de rentabilidad futura esperada. Existe una amplia variedad de elementos que los tribunales u otros árbitros pueden tomar en cuenta para determinar si se debe aplicar una indemnización, por ejemplo, la naturaleza y los términos de los acuerdos contractuales, las circunstancias de la terminación o renegociación y/o la dependencia económica de una parte respecto de la otra.

8.2.3.2 Por lo tanto, cuando un contrato entre empresas asociadas incluye una cláusula de rescisión (y suponiendo que los términos y condiciones establecidos en él se cumplan de hecho en el momento de la rescisión), debe determinarse si dichos términos y condiciones son acordes con la regla de plena competencia.

8.2.3.3 Desde la perspectiva de los precios de transferencia, otro factor relevante se relaciona con las oportunidades que se le otorgarán a la parte rescindida para obtener oportunidades comerciales alternativas. Es decir, puede haber una contraparte comercial de la reestructuración de negocio. Esto es especialmente relevante ya que es frecuente en la práctica que, en un contexto de grupo, la parte afectada cuyo contrato ha sido rescindido (o sustancialmente renegociado) entre en un acuerdo diferente con el mismo u otro afiliado dentro del grupo. Las administraciones tributarias deben examinar la totalidad de los acuerdos comerciales para determinar si una determinada transacción de reestructuración de negocio se realiza en condiciones de plena competencia.

### **8.2.4 Ejemplo: Consideraciones operativas sobre los aspectos de precios de transferencia de una reestructuración empresarial**

8.2.4.1 El siguiente ejemplo ilustra la aplicación del enfoque a las reestructuraciones de negocio como se describe anteriormente. El ejemplo resume las cuestiones indicativas que podrían surgir al abordar la aplicación del principio de plena competencia a cualquier acuerdo de reestructuración de negocio específico.

8.2.4.2 Op Co. es un contribuyente residente en el País A que realiza actividades de fabricación y distribución de componentes químicos (ambas con riesgos ilimitados). Con base en los acuerdos contractuales existentes a nivel de grupo, Op Co. tiene los siguientes derechos y responsabilidades:

- Op Co. posee o tiene derechos de licencia sobre todos los intangibles (tales como patentes, marcas registradas y un *know-how* específico de planificación de fabricación “justo a tiempo” protegido legalmente) que necesita para realizar sus actividades de fabricación y distribución;
- Op Co. es responsable de organizar la adquisición de todas las materias primas (incluyendo la selección de proveedores y la calificación de las materias primas);
- Op Co. posee los inventarios de materias primas, productos en proceso y productos terminados, asume el riesgo de inventario relacionado y realmente realiza las funciones de control y gestión de riesgos;
- Op Co. gestiona y controla la planificación de la producción, establece el presupuesto de producción y determina las etapas dentro del proceso de la cadena de suministro; y
- Op Co. vende los productos terminados a terceros clientes en su mercado y a empresas asociadas que actúan como distribuidores en mercados extranjeros.

8.2.4.3 En lo que respecta a los resultados financieros, Op Co. ha registrado utilidades relativamente sólidas y estables durante la mayor parte de los últimos diez años, aunque han ido disminuyendo gradualmente durante los últimos tres años debido a las condiciones adversas del mercado económico global que desencadenaron un fuerte aumento en los costos de insumos de producción. Las perspectivas financieras para los próximos cinco años pronostican una disminución continua de la rentabilidad debido al aumento de la competencia.

8.2.4.4 En el año 2000 + X, la EMN de la que Op Co. es miembro, decide entrar en una reestructuración de la línea de fabricación de la cadena de suministro, centralizando sus actividades de gestión y control en una casa matriz regional ubicada en el País B y operada por la empresa asociada, Principal Co. Los directivos de alto nivel de la EMN, durante la asamblea de accionistas hacen hincapié en que la razón comercial subyacente de la reestructuración es lograr ahorros de costos previstos y aumentos de eficiencia que permitan al grupo un crecimiento sostenido de las utilidades durante los siguientes cinco años financieros.

8.2.4.5 En particular, el acuerdo de reestructuración de negocio requiere la implementación de las siguientes medidas:

- Op Co. transfiere a Principal Co. mediante un acuerdo de venta directa, todos los derechos intangibles que posee en relación con los productos. Todos los acuerdos de licencia en virtud de los cuales Op Co. tenía derechos sobre productos intangibles (incluyendo el *know-how* “Justo a Tiempo”), se rescinden como parte de un acuerdo mediante el cual Principal Co. celebrará acuerdos de licencia similares con los propietarios de estos intangibles (esto es, Principal Co. es el nuevo licenciatario);
- Op Co. suscribe un acuerdo de fabricación por encargo con Principal Co., mediante el cual esta última empresa tendrá una participación absoluta y gestionará todos los riesgos asociados con la adquisición de las materias primas y las existencias en inventario. En virtud del acuerdo de fabricación por encargo, Op Co. continuará utilizando los derechos relacionados con el *know-how* de fabricación “Justo a Tiempo” libre de regalías;
- Principal Co. es contractualmente responsable del momento y la cantidad de la producción que debe producir Op Co.;
- Principal Co. tiene el derecho de imponer especificaciones de diseño para el producto y de ejercer control sobre la calidad del mismo;
- Principal Co. pagará una cuota de servicio por los servicios de fabricación proporcionados por Op Co. La cuota se calcula agregando un margen del diez por ciento sobre los costos incurridos por Op Co. Además, según el contrato, Op Co. no asume ningún riesgo con respecto a las posibles utilidades o pérdidas derivadas de la venta del producto (es decir, todo el mercado y el riesgo crediticio se transfiere supuestamente a Principal Co.) y no tiene ningún papel en la determinación de la estrategia de comercialización para la venta del producto;
- los acuerdos de distribución de Op Co. con los distribuidores del grupo asociado se rescinden como parte de un acuerdo con Principal Co., mediante el cual esta última empresa celebrará acuerdos idénticos con esas mismas entidades; y
- Op Co. mantiene su actividad de distribución en su mercado nacional, para lo cual ahora comprará productos terminados a Principal Co. (incluyendo los productos fabricados por Op Co. en su función de fabricación por encargo).

### **8.3 Enfoque modelo para auditar cuestiones de reestructuración empresarial**

8.3.1 A un funcionario tributario de un País en desarrollo que audita este tipo de reestructuración de negocio se le sugeriría comenzar con la documentación de precios de transferencia preparada por el contribuyente (ver Capítulo 12) y formular las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es la delimitación precisa, incluyendo los términos y efectos del acuerdo de reestructuración de negocio y las transacciones con partes relacionadas de Op Co. (en este caso con Principal Co.) en virtud de ese acuerdo?
- ¿Cuáles son las estrategias comerciales subyacentes a la decisión de entrar en dicha reestructuración, incluyendo una identificación de alto nivel de los beneficios económicos esperados?
- ¿Los análisis funcionales de Op Co. y Principal Co, antes y después de la implementación de la reestructuración del negocio, concuerdan con los cambios y cualquier diferencia en los términos de los acuerdos contractuales?

8.3.2 Cuando la conducta real de las partes no refleja sus acuerdos contractuales (por ejemplo, porque contrariamente a éstos, los empleados de Op Co. continúan administrando los programas de producción, desarrollando especificaciones de calidad y diseño y administrando efectivamente los arreglos con las filiales de distribución), entonces se deben determinar los acuerdos reales para delimitar con precisión la transacción y, a partir de ello, seleccionar el método de precios de transferencia más apropiado a las circunstancias del caso. Véase el Capítulo 4 sobre la selección del método más apropiado.

8.3.3 La información comparable relevante en el ejemplo anterior puede incluir: (i) acuerdos no vinculados similares que involucren una reestructuración de negocio con la conversión de una entidad de fabricación en un fabricante por encargo; (ii) acuerdos similares de transferencia o venta no vinculados, de patentes y marcas registradas o intangibles similares (incluyendo los derechos sobre intangibles similares); (iii) los términos que rigen la terminación de los acuerdos de licencia y distribución no vinculados, similares a los vigentes en los acuerdos vinculados previos a la reestructuración; y (iv) acuerdos de fabricación por cuenta propia no vinculados, similares a los acuerdos vinculados posteriores a la reestructuración.



8.3.4 Dependiendo del alcance de dichos datos comparables, se debe obtener cualquier otra información disponible relevante para determinar si la reestructuración del negocio tiene sentido comercial tanto para el transmisor (Op Co.) como para el receptor (Principal Co.), tomando en cuenta las opciones realmente disponibles para cada uno de ellos en condiciones de plena competencia.

8.3.5 Si no se pueden identificar comparables confiables, las autoridades tributarias aún pueden lograr un resultado en condiciones de plena competencia, formulando hipótesis sobre las condiciones que razonablemente podría esperarse que se acuerden entre empresas independientes que operan en condiciones de plena competencia en circunstancias comparables.

8.3.6 En particular, una cuestión importante que debe abordarse es si debería esperarse alguna compensación entre Op Co. y Principal Co., en el caso que fueran empresas independientes las que hubieran celebrado un acuerdo similar negociando en condiciones de plena competencia en circunstancias comparables.

8.3.7 Esto implicaría, en primer lugar, identificar la naturaleza legal y el valor económico de la transferencia de propiedad entre Op Co. y Principal Co. (por ejemplo, patentes y marcas registradas, *know-how* u otros intangibles, así como activos tangibles tales como inventarios) y, en caso de que la respuesta sea afirmativa, evaluar si es razonable esperar que una parte independiente pague por ellos u obtenga una compensación por suministrarlos.

8.3.8 En segundo lugar, sería necesario investigar si a Op Co., en condiciones de plena competencia, se le debería una indemnización por la terminación de sus acuerdos de licencia para el uso de intangibles y acuerdos de distribución, lo que resultó en una renegociación sustancial de su posición como fabricante.

8.3.9 En tercer lugar, como parte independiente, ¿tendría Op Co. realmente la opción de continuar operando bajo sus acuerdos anteriores o de emprender una reestructuración diferente? En particular, dadas todas las circunstancias legales, comerciales, económicas y financieras, ¿Op Co., como parte independiente, tendría alguna opción realmente disponible que no sea la de iniciar la reestructuración comercial en los términos acordados? Por ejemplo, ¿Op Co., como parte independiente, tendría legalmente alguna opción para no rescindir sus acuerdos de licencia y distribución existentes? Otra cuestión relacionada es si las condiciones para la rescisión

de los acuerdos de licencia con Op Co. se dan en condiciones de plena competencia.

8.3.10 ¿Principal Co., como parte independiente, tendría alguna opción realmente disponible que no sea la de participar en la reestructuración de negocio en los términos acordados? ¿Tendría Principal Co. la opción de celebrar acuerdos similares de licencia, distribución y fabricación por encargo sin involucrar a Op Co.?

8.3.11 Además, ¿Principal Co. tiene la capacidad de tomar decisiones y la capacidad financiera para asumir y administrar los riesgos que le transfiere Op Co.? ¿Principal Co. realmente realiza tales funciones de control en relación con sus supuestos riesgos? ¿Principal Co tiene la capacidad de tomar decisiones y la capacidad financiera para asumir y gestionar los riesgos asociados con la propiedad de los derechos de las patentes, marcas registradas y *know-how* “Justo a Tiempo”? ¿Realmente realiza tales funciones de control en relación con estos riesgos?

8.3.12 Las respuestas a las preguntas anteriores darán información sobre la delimitación precisa de la reestructuración empresarial. Suponiendo que la reestructuración en sí no es comercialmente irracional, los precios de plena competencia tanto para la reestructuración en sí (es decir, cualquier transferencia de valor o indemnizaciones por la terminación o renegociación sustancial de los acuerdos existentes) como para las operaciones posteriores a la reestructuración, deberían ser determinables.



## **9 Transacciones financieras intragrupo**

### **9.1 Acuerdos de financiamiento dentro de las EMN**

9.1.1 Las transacciones financieras entre empresas independientes se basan en diversas consideraciones comerciales. Sin embargo, los miembros de una EMN tienen la flexibilidad y la discrecionalidad para decidir las condiciones que se aplicarán a las transacciones financieras dentro del grupo. Como resultado, en una situación intragrupo, las consecuencias para efectos de impuestos, pueden ser una cuestión que influya en la naturaleza o estructura de esas transacciones financieras.

9.1.2 Las transacciones financieras son una parte importante de las operaciones de las EMN. Normalmente, las transacciones financieras desempeñan un papel de apoyo en el proceso de creación de valor de las EMN. Las responsabilidades de los tesoreros corporativos incluyen la administración de efectivo para ayudar a las EMN a cumplir con sus obligaciones y objetivos financieros y comerciales. Los objetivos de la función de tesorería corporativa incluirán garantizar la disponibilidad de los flujos de efectivo necesarios y, a menudo, se extenderán a la evaluación de estrategias de inversión para lograr un equilibrio adecuado entre riesgo y retorno. La gestión de deudas es parte integral de su responsabilidad, ya que es común que las EMN financien parte de sus operaciones a través de préstamos. De manera similar, la función de tesorería corporativa también puede administrar los costos de financiamiento externo mediante el uso de garantías intragrupo o mediante acuerdos de gestión centralizada de tesorería. Las EMN pueden operar de forma descentralizada con respecto a la administración de su tesorería con cual cada entidad o grupo de entidades dentro del grupo es responsable de sus propios acuerdos de financiamiento o pueden en lugar de ello, centralizar la función de tesorería a nivel regional o global.

9.1.3 Las transacciones financieras intragrupo están sujetas al principio de plena competencia, de la misma forma que lo están los servicios intragrupo, las ventas intragrupo de productos y componentes, y otras transacciones

intragrupo. Como es el caso en cualquier otro acuerdo intragrupo, la aplicación del principio de plena competencia a las transacciones financieras requiere primero la delineación precisa de la transacción real (véase la sección 3.3.2), incluyendo la consideración de los efectos de la transacción financiera en el contexto del negocio de las EMN. En la sección 9.6 se proporciona orientación sobre estos asuntos.

9.1.4 Las instituciones financieras reguladas como los bancos y las compañías de seguros, están reguladas por autoridades de supervisión, bancos centrales e instituciones bancarias multinacionales y requieren una licencia para operar. Estas instituciones están sujetas a un estricto régimen regulatorio (normas de Basilea III) que pueden influir en las transacciones financieras intragrupo que puedan llevar a cabo. Este capítulo no aborda los precios de transferencia de las transacciones financieras realizadas dentro de una institución financiera regulada. En su lugar, el análisis y la guía de este capítulo se adaptan a las EMN de servicios no financieros que realizan transacciones financieras dentro del grupo. El capítulo no intenta cubrir la gama completa de transacciones financieras que pueden ocurrir. Sin embargo, como principio general, el análisis de precios de transferencia de cualquier transacción financiera intragrupo sigue el mismo marco analítico que se aplicaría a cualquier otra transacción intragrupo. Estos son los principios establecidos en el Capítulo 3 (Análisis de comparabilidad), que describe el proceso mediante el cual la transacción real se puede delinear y fijarse con precisión su precio por referencia al principio de plena competencia.

9.1.5 Varios factores se combinan para hacer que los acuerdos financieros intragrupo sean importantes tanto para los contribuyentes como para las administraciones tributarias:

- La importancia de estas transacciones para las EMN (en términos de montos involucrados y frecuencia).
- El hecho de que el dinero es móvil e intercambiable, lo que hace que sea relativamente sencillo para una EMN trasladar o ubicar deuda en una entidad EMN en particular y junto con esa deuda, la capacidad de deducir los intereses asociados. Esto puede tener el efecto de reducir las utilidades imponibles de la entidad prestataria y, en función de la situación de otros miembros de las EMN, puede reducir la carga tributaria general de las EMN.
- La dificultad que pueden enfrentar las administraciones tributarias para determinar la verdadera naturaleza y las características específicas de ciertos instrumentos financieros intragrupo.

- La inquietud de que las deducciones de intereses excesivas brinden una oportunidad para la erosión de la base gravable.

Por las razones anteriores, muchos países han introducido medidas impositivas destinadas a reducir las ventajas tributarias del financiamiento de la deuda.

9.1.6 Este capítulo presentará las consideraciones de precios de transferencia para efectos de las transacciones financieras intragrupo. Primero, describirá las consideraciones comerciales relacionadas con las decisiones de financiamiento corporativo. Luego presentará algunos de los tipos más comunes de transacciones financieras dentro del grupo (sección 9.3), y describirá las operaciones de los departamentos o entidades de financiamiento del grupo (sección 9.4). El capítulo continúa describiendo varios enfoques relevantes adoptados por las administraciones tributarias respecto al impuesto sobre la renta de las empresas (sección 9.5). A continuación, el capítulo analiza la aplicación del principio de plena competencia a las transacciones financieras en general (secciones 9.6 a 9.11), y finalmente, se cubren específicamente los préstamos intragrupo (sección 9.12) y las garantías financieras intragrupo (sección 9.13)<sup>62</sup>.

## **9.2 Decisiones de financiamiento empresarial**

9.2.1 Las decisiones de financiamiento empresarial son de importancia fundamental para una EMN. Cuando una EMN identifica una oportunidad de negocio para la que se requiere financiamiento, tendrá que considerar si debe hacer uso de un financiamiento interno (en la medida en que esté disponible) y/o financiamiento externo. Cuando se utiliza financiamiento externo, también puede ser necesario considerar el equilibrio entre el financiamiento con capital y el financiamiento con deuda. Cada uno tiene sus propias ventajas y desventajas que van más allá de las consideraciones tributarias. Los pagos de intereses derivados del financiamiento de la deuda son generalmente deducibles para el prestatario (pagador) y se gravan como ingresos ordinarios para el prestamista (beneficiario), mientras que los pagos de dividendos u otras devoluciones de capital generalmente no son deducibles de impuestos para el pagador y a menudo están sujetos a alguna forma de desgravación fiscal (exención, crédito, etc.) para el beneficiario. Va más allá del alcance de este capítulo abordar las ventajas o desventajas económicas de las decisiones de financiamiento corporativo.

---

<sup>62</sup> Este capítulo no analiza las garantías de desempeño.

9.2.2 Si bien existen muchas teorías que han intentado plantear una hipótesis sobre los factores relevantes que definen una estructura de capital corporativa óptima, cabe señalar que numerosos factores influyen en la decisión de la Junta Directiva de una empresa al definir la estructura de capital de su empresa. Las consideraciones de precios de transferencia no sirven para determinar la estructura de capital que sea óptima para una empresa.

9.2.3 Sin embargo, la estructura de capital de una entidad que forma parte de una EMN puede afectar el análisis de precios de transferencia de las transacciones financieras intragrupo. Es decir, para evaluar el impacto de la estructura de capital de una entidad en las operaciones financieras intragrupo, puede ser importante analizar la capacidad de endeudamiento de la entidad. Este aspecto específico no se analiza más a fondo en este capítulo. El Comentario al Artículo 9 es relevante en este aspecto.

### **9.3 Tipos comunes de transacciones financieras intragrupo**

9.3.1 Muchas actividades ordinarias de una EMN requieren considerar el financiamiento, lo que incluye: asegurar el flujo de efectivo para las operaciones diarias, financiar fusiones o adquisiciones o hacer disponibles líneas de crédito para las empresas operativas que buscan comprar plantas o equipos. Dependiendo de la cantidad de financiamiento necesario y el período de tiempo durante el que el mismo se requiera, se pueden utilizar diferentes instrumentos financieros. Una amplia gama de instrumentos puede calificar como transacciones financieras. Los ejemplos típicos incluyen los instrumentos de capital (por ejemplo, acciones comunes), instrumentos de deuda (por ejemplo: los préstamos bancarios ordinarios y especiales, bonos ordinarios y especiales, papel comercial e instrumentos del mercado monetario, bonos, títulos públicos) y financieras derivadas (por ejemplo, operaciones de divisas, opciones sobre acciones, futuros, contratos a plazo, contratos de principal [nacional/teórico], derivados de inversión y otros híbridos).

9.3.2 En un contexto intragrupo, las transacciones financieras más comunes incluyen préstamos intragrupo, garantías financieras por una sociedad matriz o una compañía financiera del grupo para préstamos de terceros a subsidiarias, acuerdos de tesorería centralizada, financiamiento híbrido, derivadas y servicios de tesorería (por ejemplo, gestión de riesgo cambiario, factoraje y descuento, acuerdos de compensación, sistemas centralizados de pago, gestión de riesgo de bienes primarios, seguros cautivos, administración de activos, comercio de carbono, etc.). Los préstamos intragrupo y las garantías financieras se analizan con más detalle en las secciones 9.12 y 9.13, respectivamente.

9.3.3 Los tesoreros de las compañías generalmente se preocupan por la forma de garantizar que las EMN tengan acceso a efectivo para satisfacer sus necesidades anticipadas, para asegurar un financiamiento rentable y para proporcionar una gestión de riesgos financieros adecuada al nivel de riesgo que la EMN desea asumir. Por ejemplo, si una EMN opera a nivel internacional, es probable que reciba pagos en diferentes monedas. Para efectos de planificación y presupuesto, las diferentes monedas presentan una variabilidad de los flujos de efectivo futuros (generalmente a un costo). La celebración de un contrato de futuros puede cubrir (y efectivamente fijar) flujos futuros de efectivo. La falta de cobertura dejaría a la compañía expuesta a las fluctuaciones monetarias y a la incertidumbre en cuanto al monto real del flujo de efectivo que habrá en el futuro. Las funciones de tesorería del grupo pueden monitorear este tipo de riesgos, evaluar las coberturas naturales que puedan existir dentro de la EMN y los contratos de cobertura de precios cuando corresponda. De manera similar, la necesidad de comprar insumos para la producción - tales como bienes primarios que están sujetos a fluctuaciones de precios- puede causar una volatilidad sustancial en las utilidades y pérdidas de una compañía. No siempre se pueden celebrar contratos de precio fijo para los bienes primarios y, cuando son celebrados, es posible, los contratos de precio fijo pueden excluir la posibilidad de obtener más ahorros de costos. Por lo tanto, los departamentos de adquisiciones y tesorería de la compañía pueden trabajar conjuntamente para evaluar los acuerdos de cobertura. Este capítulo sobre transacciones financieras no analiza las transacciones de cobertura.

9.3.4 Además de la administración de los flujos de efectivo, la celebración de préstamos intragrupo o el uso de líneas de crédito revolventes/ renovables, las EMN también pueden emitir bonos o valores en el mercado para financiar actividades o refinanciar préstamos existentes. Para que los valores emitidos por la compañía sean más atractivos para los inversionistas externos, se puede otorgar una garantía de la sociedad matriz en apoyo de la filial que es el emisor registrado. Del mismo modo, una sociedad matriz puede emitir una garantía a un banco independiente que proporcione fondos a una compañía filial que tiene una calificación crediticia baja, con el fin de mejorar los términos y condiciones del préstamo bancario de la filial (por ejemplo, para reducir los gastos por intereses). Las garantías financieras intragrupo adoptan muchas formas y se analizan con más detalle en la sección 9.13.

9.3.5 Cuando una MNE tiene filiales en diferentes países, las diferentes partes del negocio pueden ser independientemente responsables de las



funciones de administración de efectivo de cada entidad o grupo de entidades. Si cada una de estas áreas actúa con prudencia, asegurándose de tener el efectivo adecuado, el grupo puede, en su conjunto, terminar teniendo más efectivo del que habrían necesitado para fines operativos si hubieran agrupado sus recursos. Cuando estos requisitos individuales de efectivo se administran a través de un departamento de tesorería centralizado que tiene una línea de crédito revolviente con un banco tercero, el importe total utilizado será mayor del que sería de otro modo. El tesorero de la MNE puede decidir implementar un acuerdo tesorería centralizada para compensar la línea de crédito (esto es, una tesorería centralizada para el balance deseado o balance cero). Esto reduciría el costo de la línea de crédito (o evitaría tener que solicitar un préstamo para otras necesidades) y haría un uso óptimo de los saldos de efectivo promedio que se encuentran inactivos en las cuentas de cada área.

9.3.6 También existen acuerdos de tesorería centralizada en los que un banco combina los saldos deudores y acreedores de diferentes entidades o departamentos de la EMN para obtener saldos netos sobre una base real o notional. Como resultado, los intereses se abonan sobre un saldo general positivo y se cargan a un saldo general negativo (es decir, tesorería centralizada notional o de compensación de intereses).

9.3.7 Un acuerdo de tesorería centralizada dentro del grupo puede generar numerosas ventajas para los participantes en el acuerdo. Éstas incluyen minimizar los requisitos de liquidez, minimizar los costos de intereses externos, asegurar el financiamiento flexible del día a día, reducir los costos de transacción relacionados con las cuentas bancarias locales, aumentar el poder de negociación de los participantes frente a los bancos ajenos al grupo y así ayudarlos a obtener condiciones más ventajosas (por ejemplo: las tasas de interés) en la cuenta bancaria común, y ayudar a centralizar las decisiones de financiamiento. Sin embargo, este capítulo no analiza a profundidad las transacciones de gestión centralizada de tesorería.

9.3.8 Otro tipo común de transacción financiera intragrupo es el seguro cautivo. Una EMN puede crear una compañía de seguros para proporcionar cobertura a las EMN participantes. Por lo general, el objetivo principal de hacerlo es evitar el uso de compañías de seguros de terceros, que pueden tener precios volátiles o no satisfacer las necesidades específicas de la compañía. Al crear su propia compañía de seguros, la EMN puede buscar estabilizar las primas, reducir los costos, cubrir los riesgos difíciles de asegurar, tener acceso directo a los mercados de reaseguros y aumentar el flujo de efectivo. Cuando una compañía crea una aseguradora cautiva, indirectamente puede evaluar los riesgos de las subsidiarias,

establecer políticas, fijar primas y, en última instancia, devolver los fondos no utilizados en forma de utilidad o invertirlos para futuros pagos por reclamaciones. En ocasiones, también se crean compañías de seguros cautivas para asegurar los riesgos de los clientes de las EMN. Esta es una forma alternativa de gestión de riesgos. Este capítulo sobre transacciones financieras no se ocupa a profundidad de las transacciones de seguros cautivos.

9.3.9 El alcance de este capítulo se limitará al análisis de los préstamos intragrupo y las garantías financieras intragrupo, ya que son las transacciones financieras más habituales en la práctica. Sin embargo, las orientaciones generales sobre estas operaciones también pueden ser relevantes para otros tipos de operaciones financieras.

#### **9.4 Tipos comunes de departamentos o entidades de financiamiento grupal**

9.4.1 Las transacciones financieras se pueden realizar y organizar de muchas formas diferentes dentro de una EMN. La organización de la función de tesorería dependerá de la estructura de una determinada EMN y la complejidad de sus operaciones. Las diferentes estructuras de tesorería implican diferentes grados de centralización. En su forma más descentralizada, cada entidad dentro de la EMN tiene total autonomía sobre sus propios recursos financieros. En el otro extremo del espectro, una tesorería centralizada tiene control total sobre los recursos financieros de todo el grupo. Es decir, centraliza algunas o todas las actividades relacionadas con la administración de efectivo y liquidez, gestión del riesgo cambiario y riesgo de tasas de interés, etc. En estas situaciones, los miembros individuales del grupo siguen siendo responsables de los asuntos operativos, mientras que la responsabilidad de los asuntos de financiamiento recae en la tesorería central. La centralización de las funciones de financiamiento y tesorería puede ofrecer importantes beneficios de escala y ahorros de costos de financiamiento para una EMN.

9.4.2 Existen varios modelos de departamentos o entidades de tesorería:

- Departamentos o entidades de tesorería que operan como centros de costos: estos departamentos o entidades de tesorería operan esencialmente como proveedores de servicios, ayudando a las empresas del grupo con servicios de rutina y acordando transacciones en su nombre, pero no asumen ningún riesgo de capital. Su función principal podría ser el asegurar un uso eficiente del efectivo y una volatilidad financiera mínima.

- Departamentos o entidades de tesorería que operan como centros de valor agregado: estos departamentos o entidades de tesorería operan como centros de ahorro de costos. Son más tolerantes al riesgo que sus contrapartes del centro de costos. También se enfocan en la consolidación de transacciones y brindan experticia para lograr ahorros netos. Para funcionar de manera óptima, deben estar más centralizados que los departamentos de tesorería del centro de costos puro.
- Departamentos o entidades de tesorería que operan como centros de utilidad. Dichos departamentos o entidades buscan utilidades mediante la creación activa de posiciones de mercado, así como la administración activa de los riesgos operativos. Para poder administrar los riesgos operativos, tienden a centralizarse en términos de estructura y control de las actividades y requisitos financieros. Pueden operar como bancos internos, maximizar las utilidades de sus propias operaciones y asumir el riesgo del capital.

En la práctica, a menudo se ve una combinación de los perfiles anteriores.

9.4.3 La categoría de departamento o entidad de tesorería que realiza las transacciones financieras específicas que están funcionando puede ser relevante y proporcionar una indicación inicial del método más apropiado que se utilizará para evaluar la naturaleza de plena competencia de las transacciones financieras intragrupo. Para determinar una remuneración en condiciones de plena competencia por los servicios prestados, se requiere una delineación precisa de la transacción real (incluyendo un análisis funcional). Véase más información en el Capítulo 5 sobre servicios intragrupo.

9.4.4 Los departamentos o entidades de tesorería que operan como centros de servicios suelen ser remunerados mediante la aplicación del MPLC, el método del costo incrementado o el MMNT basado en el costo. En contraste, los departamentos de tesorería o entidades que operan como centros de utilidad suelen ser remunerados en función del precio de las transacciones realizadas y la asignación del riesgo crediticio de esas transacciones al departamento de tesorería. En consecuencia, puede ser apropiado que el “diferencial” entre los costos de financiamiento y el retorno del efectivo invertido, se asigne en gran medida a ese departamento/entidad de tesorería. Para determinar la remuneración en condiciones de plena competencia por transacciones financieras tales como préstamos y garantías, cabe la referencia a las secciones 9.12 y 9.13. También debe recordarse que la “esencia” de las actividades centralizadas generalmente

requiere una revisión cuidadosa y es un elemento importante del proceso de delimitación precisa.

## **9.5 Enfoques del impuesto a la renta de las sociedades relacionados con las decisiones de financiamiento de las EMN**

9.5.1 La recaudación de impuestos sobre sociedades puede ser especialmente importante para los países en desarrollo. En la medida en que los sistemas tributarios de un país prevean deducciones del impuesto sobre la renta por intereses y no por dividendos u otros rendimientos del capital social, existe un incentivo económico para que las compañías que hacen negocios en esos países utilicen el financiamiento de deuda.

9.5.2 Para reducir el efecto de erosión de la base del financiamiento de la deuda y la relevancia del factor tributario en la elección entre financiamiento con capital y con deuda, algunos países han optado por la política tributaria de introducir en sus leyes tributarias nacionales medidas destinadas a reducir la ventaja del financiamiento con deuda o aumentar las ventajas del financiamiento con capital. Las medidas que buscan limitar la erosión de la base asociada con el financiamiento excesivo de la deuda pueden agruparse en términos generales en reglas generales contra la elusión (*General Anti-Avoidance Rules*, GAAR por sus siglas en inglés) y reglas específicas contra la elusión (*Specific Anti-Avoidance Rules*, SAAR por sus siglas en inglés). Para una discusión más profunda sobre las medidas específicas disponibles para contrarrestar las deducciones de intereses excesivas reclamadas por los residentes, se hace referencia al documento “*UN Practical Portfolio on Protecting the Tax Base of Developing Countries against Base-eroding Payments: Interest and Other Financing Expenses*” (Conjunto de prácticas de las Naciones Unidas para la protección de la base gravable de los países en desarrollo contra los pagos que erosionan la base: intereses y otros gastos de financiamiento).<sup>63</sup> Este documento incluye una discusión de los pros y contras de varias medidas<sup>64</sup> para contrarrestar las deducciones de intereses excesivas.

---

<sup>63</sup> Preparado por el profesor Brian J. Arnold, Canadian Tax Foundation, Toronto, Canadá y Peter Barnes, Duke Centre for International Development, Estados Unidos.

<sup>64</sup> Estas medidas pueden incluir reglas de precios de transferencia, tratar la deuda de los accionistas como capital social, reglas de capitalización insuficiente, reglas de desgravación de ganancias, evitando que los tratados fiscales inhiban la aplicación de la capitalización insuficiente o reglas de desgravación de ganancias, y otras medidas.

9.5.3 Abordar la erosión de la base mediante deducciones excesivas de intereses es un tema relevante para los países en desarrollo. Sin embargo, la elección e implementación de las reglas requiere una consideración cuidadosa y anticipada de las posibles consecuencias de la política tributaria.

9.5.4 Un enfoque común es implementar una regla que limite las deducciones de los gastos por intereses netos en función de su relación con el EBITDA (las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortizaciones, en inglés *Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization*).<sup>65</sup> Los bancos, las compañías de seguros y otras actividades financieras (arrendadoras financieras, compañías de administración de activos, compañías sujetas a regímenes tributarios especiales) pueden requerir una consideración especial bajo dichos regímenes.<sup>66</sup> Otro enfoque común es implementar reglas de capitalización insuficiente que limitan las deducciones de intereses por referencia a una relación deuda-capital máxima permitida.

9.5.5 La interacción entre las medidas del impuesto sobre la renta de las sociedades que abordan decisiones de financiamiento, tales como las reglas sobre capitalización insuficiente, y las reglas de precios de transferencia pueden requerir un análisis cuidadoso bajo la legislación nacional, ya que ambos conjuntos de reglas pueden abordar cuestiones similares y dar lugar a la denegación total o parcial de las deducciones para intereses y gastos similares.

---

<sup>65</sup> Según lo recomendado por el Informe Final de la Acción 4 de BEPS (OCDE), las siguientes medidas pueden complementar esta regla:

- Los países podrían adoptar una regla de “proporción de grupo” para complementar la regla de proporción fija y proporcionar flexibilidad adicional para grupos o sectores industriales altamente apalancados;
- Los países podrían adoptar reglas que permitan el gasto por intereses siempre que la relación deuda-capital de la entidad no exceda la del grupo global;
- Los países podrían permitir llevar a ejercicios anteriores o futuros con respecto a los gastos por intereses no deducibles la capacidad de intereses no utilizada;
- Los países podrían permitir gastos por intereses relacionados con préstamos que financian proyectos públicos (como proyectos de infraestructura) y para entidades con gastos por intereses netos por debajo de cierto umbral mínimo; y/o
- Los países podrían proporcionar reglas específicas para las prácticas BEPS restantes a este respecto.

<sup>66</sup> Según lo recomendado por el Informe Final de la Acción 4 de BEPS (OCDE).

## **9.6 Generalidades de la aplicación del principio de plena competencia a las transacciones financieras**

9.6.1 La evaluación de la naturaleza de plena competencia de una transacción financiera intragrupo sigue esencialmente el mismo enfoque que se aplica a otras transacciones intragrupo analizadas en la sección 3.2. Requiere la identificación de las relaciones comerciales o financieras (incluyendo la comprensión de las características económicamente significativas de las transacciones vinculadas) que conducen a la delineación precisa y el reconocimiento de la transacción real y, después de eso, a la selección y aplicación del método de fijación de precios de transferencia más adecuado. En este capítulo, para efectos prácticos, a menudo se hace referencia a transacciones de préstamos, ya que son un tipo común de transacción financiera intragrupo. No obstante, consideraciones similares se pueden aplicar a otros tipos de transacciones financieras intragrupo.

## **9.7 El carácter de plena competencia de las transacciones financieras intragrupo**

### **9.7.1 Información general**

9.7.1.1 Desde la perspectiva de las políticas públicas, comúnmente surge la pregunta de si la erosión de la base debida a una deuda excesiva puede abordarse mediante la aplicación del principio de plena competencia. El Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas incorpora el principio de plena competencia. El Comentario a este artículo hace referencia al Comentario de la OCDE sobre el Artículo 9, que a su vez aclara que el artículo es relevante no solo para determinar si la tasa de interés establecida en un contrato de préstamo es una tasa de plena competencia, sino también si un préstamo prima facie puede considerarse como un préstamo o si debe verse como algún otro tipo de pago, en particular una contribución al capital social. Con base en el análisis en el Comentario del Artículo 9 de las Naciones Unidas, los países (en desarrollo) han expresado el deseo de utilizar los conceptos del Artículo 9 tal como están incorporados en sus reglas nacionales de precios de transferencia a fin de analizar la naturaleza de plena competencia de las transacciones financieras dentro del grupo y determinar no solo si los cargos por intereses son excesivos, sino también si la transacción financiera está delineada, en forma precisa, como deuda. A este respecto, también se hace referencia a los párrafos 3.1.4 al 3.1.9.

9.7.1.2 La decisión de caracterizar una transacción que se presenta como un préstamo (en su totalidad o en parte) como algo diferente a un préstamo, requiere un análisis cuidadoso y debe basarse en información adecuada, ya que tal conclusión puede conducir a una doble tributación (ver sección 3.3.2.2). El enfoque adoptado para analizar las transacciones financieras depende de las autoridades tributarias de la jurisdicción pertinente, aunque se recomienda que aclaren cuál enfoque se sigue habitualmente en virtud de sus reglas y directrices nacionales de precios de transferencia.

9.7.1.3 Teniendo en cuenta lo anterior, podría decirse que el análisis de la naturaleza de plena competencia de las transacciones financieras se puede realizar desde varias perspectivas. Primero, podría emprenderse aceptando inicialmente la caracterización del contribuyente de la transacción como un préstamo a valor nominal, hasta que los hechos y circunstancias de la transacción (incluyendo cualquier evidencia adicional disponible o conducta de las partes), lleven a la conclusión de que la transacción es comercialmente irracional. Si se llega a esta última conclusión, la transacción puede descartarse como préstamo para efectos de precios de transferencia. Esa conclusión no necesariamente afecta la denominación de la transacción, en el derecho consuetudinario o en el sistema de derecho civil; sólo afecta al análisis de precios de transferencia. En este primer escenario, la transacción es esencialmente tratada como se presenta, hasta y a menos que, pueda considerarse comercialmente irracional.

9.7.1.4 Alternativamente, una segunda posibilidad es que el análisis de la transacción financiera pueda realizarse desde la perspectiva de determinar si las características económicamente significativas de la transacción llevan a la conclusión de que se parece suficientemente y tiene las características o distintivos de un préstamo o alternativamente, se parece más a algo distinto a un préstamo. En cierto momento, la revisión de las características (junto con la conducta de las partes o cualquier evidencia adicional) puede llevar a la conclusión de que la transacción financiera no es un préstamo. En ese caso, puede ser que, para efectos de precios de transferencia, la transacción deba tratarse como algo distinto a un préstamo. Esta conclusión no necesariamente afecta la denominación de la transacción, en derecho civil o en derecho consuetudinario, o su clasificación para efectos contables; sólo afecta al análisis de precios de transferencia. Por otra parte, si los hechos y circunstancias de la transacción llevan a la conclusión de que la transacción es comercialmente irracional, puede descartarse como un préstamo para fines de precios de transferencia.

9.7.1.5 Una tercera posibilidad involucra el mismo proceso que la segunda en términos de determinar las características de la transacción

financiera, sin embargo, también considera si solo parte de la transacción debe ser tratada como un préstamo. La evidencia relevante podría incluir, por ejemplo, un análisis de la capacidad de endeudamiento del prestatario. En tales casos, puede ser que, para efectos de precios de transferencia, la transacción sea tratada en parte como un préstamo y en parte como algo diferente a un préstamo, como una contribución al capital (véase también la orientación en el párrafo 3.1.8). Una vez más, esta conclusión no afecta necesariamente la caracterización de la transacción bajo el derecho civil o el derecho consuetudinario o su clasificación para efectos contables; solo afecta al análisis de precios de transferencia. Además, si los hechos y circunstancias de la transacción llevan a la conclusión de que la transacción en su conjunto es comercialmente irracional, la transacción puede descartarse como un préstamo para efectos de precios de transferencia.

9.7.1.6 Antes de decidir cuestionar la naturaleza de una transacción financiera y dividirla en sus partes integrantes, se esperaría que las autoridades tributarias hayan realizado un análisis detallado de las transacciones y las empresas asociadas relevantes. Esto puede incluir el análisis del propósito para el cual pretenden destinar los fondos prestados, sus circunstancias económicas, estrategias de negocio relevantes, capacidad crediticia, capacidad de endeudamiento y garantías ofrecidas, etc., como se describe en la sección 9.7.2.2 a continuación. En los tres escenarios mencionados anteriormente, el tratamiento de una transacción como algo distinto a un préstamo para efectos fiscales, daría lugar a una limitación en la deducibilidad (total o parcial) de los gastos por intereses y no implicaría necesariamente caracterizar la transacción como otra cosa (por ejemplo, un instrumento de capital).

## **9.7.2 Características económicamente significativas de las transacciones financieras**

9.7.2.1 La siguiente sección proporciona una descripción general de las características económicamente significativas de una transacción financiera que se pueden considerar al evaluar dichas transacciones para efectos de precios de transferencia.

9.7.2.2 Algunas de las características económicamente significativas de una transacción financiera incluyen las siguientes:

- **Términos contractuales.** Las transacciones financieras entre partes no relacionadas generalmente se documentan en términos y condiciones escritos establecidos en un contrato. Por el contrario, los términos de una transacción entre



empresas asociadas pueden ser mucho menos explícitos. Cuando éste sea el caso, es posible que sea necesario consultar otros documentos e información para determinar los términos y condiciones de la transacción financiera y si la conducta real de las partes es consistente con esos términos y condiciones. Los aspectos relevantes generalmente contenidos en los términos contractuales de una transacción financiera incluyen:<sup>67</sup>

- a) el precio por la obtención del financiamiento, que generalmente se describe como el interés a pagar cuando el financiamiento es en forma de préstamo. El interés puede ser fijo, flotante o variable; pagadero anualmente, mensualmente, por adelantado, al momento del reembolso del préstamo o por demanda. Alternativamente, el precio podría determinarse en función de la participación en las utilidades o podría ser cero;
- b) las obligaciones de pago y las consecuencias de la falta de pago (incumplimiento) por parte del destinatario del financiamiento;
- c) el plazo (período de tiempo) por el que se otorga el financiamiento. Esto puede ser a corto o largo plazo, plazo fijo, indefinido, perpetuo, renovable automáticamente, apto para enmiendas periódicas o sujeto al derecho a (hacer o exigir) un reembolso anticipado total o parcial;
- d) si el monto del financiamiento otorgado está garantizado por una garantía real o una garantía subsidiaria, o alternativamente no está garantizado. En el caso de los préstamos, la existencia de una garantía real u otra garantía puede reducir el riesgo para el prestamista, ya que ofrecen un recurso adicional para la recuperación de fondos en caso de incumplimiento del prestatario;
- e) la moneda en la que se extiende el financiamiento (y debe pagarse);
- f) el estatus (subordinado o preferencial) del proveedor de financiamiento en relación con otros. La deuda subordinada es la deuda que está categorizada detrás de la que mantienen los prestamistas garantizados en términos

<sup>67</sup> Cabe señalar que los ejemplos de cláusulas contractuales enumerados no son exhaustivos.

del orden en que se paga el monto pendiente en caso de que un prestatario experimente dificultades financieras. Es decir, un acreedor que tiene una deuda subordinada tiene una prioridad más baja sobre los activos del deudor para la recuperación de su deuda que un acreedor con un estatus preferencial; y

- g) convertibilidad del financiamiento, por ejemplo, el derecho a convertir el financiamiento de deuda en financiamiento de capital.
- **Análisis funcional:** Este análisis es relevante para determinar qué funciones se realizan, activos se utilizan y riesgos se asumen por las respectivas partes (proveedor y receptor de fondos) en relación con la transacción financiera. Los hechos y circunstancias que pueden ayudar a determinar las funciones y responsabilidades de las partes pueden incluir:
- a) si el receptor puede obtener crédito o financiamiento de otras fuentes (posiblemente incluyendo la consideración de su capacidad de endeudamiento);
  - b) los riesgos (crediticios y de otro tipo) del proveedor al otorgar el financiamiento al receptor;
  - c) quién da seguimiento al cumplimiento continuo con los términos del acuerdo de financiamiento;
  - d) para el receptor, también podría incluir la consideración de las funciones relacionadas con asegurar la disponibilidad de fondos para pagar el fondeo según sea necesario, es decir, evaluar la fuente de los fondos;
  - e) el uso previsto y real de los fondos proporcionados al destinatario; y
  - f) también puede incluir evaluar el propósito de la transacción financiera en el contexto de los negocios de las partes; qué activos se pueden utilizar y qué riesgos se asumen en relación con la transacción financiera, incluyendo la forma en que se controlan esos riesgos.

El análisis anterior debe considerar la manera en que esas funciones se relacionan con la generación más amplia de valor por parte de la EMN a la que pertenecen las partes, las circunstancias que rodean la transacción y las prácticas de la industria, tales como:

- Características de los productos o servicios financieros: Como ya se ha mencionado en la sección 9.3 anterior, e indicado bajo los términos contractuales mencionados anteriormente, existe una gran variedad de productos o servicios financieros. Las características de la transacción financiera específica (o servicio financiero) bajo revisión deben estar claramente definidas y respaldadas por la conducta de las partes y otros hechos que permitan delinear con precisión la transacción real.
- Circunstancias económicas: las condiciones de las transacciones financieras (incluyendo la fijación de precios) pueden variar mucho según las circunstancias económicas que se aplican cuando esas transacciones financieras se celebran o se realizan. Los aspectos que pueden ser relevantes incluyen: (a) la moneda de la transacción financiera; (b) las jurisdicciones geográficas de las partes de la transacción financiera o las jurisdicciones geográficas cubiertas por los términos de la transacción financiera, que están involucradas, (c) el sector de negocio específico o industria en la que operan las partes de la transacción, y (d) el momento de la transacción. Además, las tendencias macroeconómicas y las políticas gubernamentales pueden afectar las tasas de interés interbancarias generales y otras condiciones y, como tal, pueden afectar el costo de las transacciones financieras.
- Estrategias de negocio: las políticas de financiamiento de una entidad o EMN pueden tener un impacto en la forma en que se estructura la transacción de financiamiento que se revisa. Si bien se delinea con precisión la transacción real, será útil tener una comprensión clara de la estrategia de financiamiento de la compañía como se planteó en la sección 9.2. La intención de las partes con respecto al financiamiento proporcionado, y cualquier participación en la administración y el poder de voto del proveedor de los fondos, pueden ser consideraciones relevantes para tal efecto.

9.7.2.3 La determinación de la naturaleza de plena competencia de una transacción financiera requiere que se consideren las perspectivas de ambas partes de la transacción. Con respecto a un préstamo intragrupo, por ejemplo, esto significa que las características económicamente relevantes de la transacción deben ser analizadas desde la perspectiva tanto del prestamista como del prestatario. En condiciones de plena competencia, un prestamista llevará a cabo una evaluación crediticia del prestatario para tomar la decisión de otorgar un préstamo, así como sobre la cantidad y los términos del préstamo. Un prestatario generalmente evaluará si el plazo del préstamo satisfará sus necesidades comerciales y estará dentro de su capacidad de endeudamiento. También deberá tener la capacidad de tomar decisiones relacionadas con los riesgos que se supone que asume.

9.7.2.4 La naturaleza de plena competencia de una transacción debe considerarse inicialmente por referencia a la transacción realmente realizada por las empresas asociadas, tal como ha sido estructurada por ellas. Las administraciones tributarias deben examinar la conducta de las partes y basar el análisis de la transacción financiera bajo revisión, en la conducta real de las partes. Según las consideraciones de la legislación nacional o de los tratados fiscales, es posible que la “etiqueta” aplicada a una transacción financiera intragrupo no sea correcta. Cuando éste sea el caso, como se expuso previamente en el párrafo 9.7.1, el principio de plena competencia puede aplicarse para caracterizar una transacción financiera intragrupo como diferente de la presentada inicialmente por el contribuyente.

9.7.2.5 Separadamente, debe tomarse en cuenta que en muchas jurisdicciones también puede existir jurisprudencia nacional sobre los aspectos anteriores, y esto puede afectar la naturaleza de las transacciones que involucran financiamiento. La jurisprudencia nacional puede ser relevante o incluso determinante para la caracterización de una transacción financiera. Sin embargo, en los casos en que no es claro el carácter de una transacción financiera como de deuda o de capital y donde la jurisprudencia no proporciona una guía concluyente, el análisis de los puntos más importantes mencionados en este capítulo puede ser útil para el análisis de la transacción.

9.7.2.6 Una vez que la transacción financiera está delineada con precisión, se puede seleccionar y aplicar el método de precios de transferencia más apropiado. Dentro de este proceso, se pueden identificar transacciones financieras potencialmente comparables, y podrían aplicarse ajustes de comparabilidad para determinar el precio de plena competencia o la utilidad (o el rango de precios o utilidades) para la transacción o transacciones financieras bajo revisión.

### 9.7.2.7 Ejemplo 1: delimitación precisa de la transacción real (provisión de fondos)

La empresa prestataria, B Co., recibe fondos en virtud de un contrato de préstamo de la empresa prestamista, L Co. B Co. y L Co. son empresas asociadas. El contrato de préstamo no incluye una fecha de vencimiento, no se proporciona ninguna garantía y los intereses están supeditados a los niveles específicos de utilidades que obtenga B Co. Si bien estas características por sí solas no deben tomarse como una indicación de que el anticipo de financiamiento no es un préstamo, al examinar más a fondo los hechos, se encuentra que B Co. utiliza el anticipo para financiar el desarrollo de un nuevo concepto de negocio, que su negocio se está debilitando, que tanto en sus negocios existentes como en los nuevos no se prevé que se puedan generar suficientes flujos de efectivo durante un período relevante para pagar el préstamo y que, en consecuencia, se pagarán de hecho montos de intereses menores que los previstos en el acuerdo.

La guía de la sección 9.7.1 es relevante para este ejemplo. Algunas características del acuerdo sugieren características distintivas de capital en lugar de deuda y, junto con el análisis de todas las circunstancias (por ejemplo, los negocios de B Co.), pueden llevar a la determinación de que, para efectos de precios de transferencia, el acuerdo podría no definirse como un préstamo, resultando que se negarían o restringirían las deducciones de intereses. Además, incluso si el acuerdo se perfila en las evidencias como un préstamo, la racionalidad comercial de la transacción puede ser cuestionada y puede impedir la determinación de un precio mutuamente aceptable. En particular, es dudoso que B Co. y un prestamista externo hubieran podido acordar los términos de un préstamo dado el alto nivel de riesgo para el prestamista. Esta evidencia puede llevar a la determinación, de acuerdo con los párrafos 3.3.2.1 a 3.3.2.6, de que, para efectos de precios de transferencia, el préstamo podría no ser reconocido como un préstamo que devenga intereses.

### 9.7.2.8 Ejemplo 2: delimitación precisa de la transacción real (reconocimiento del préstamo)

AE Co. 1 está organizada bajo la legislación del País A, donde mantiene una oficina y cuenta con numerosos empleados. AE Co. 1 participa en un negocio de fabricación en el País A. Adquiere materias primas de proveedores no relacionados ubicados en el País C. Antes de los eventos descritos a continuación, las materias primas compradas por AE Co. 1 se enviaban normalmente de proveedores en el País C a

las instalaciones de fabricación de AE Co. 1 en el País A, a través de compañías navieras independientes.

Después de una revisión exhaustiva de las alternativas, la gerencia de AE Co. 1 concluye que podría reducir sus costos encargando la construcción de un buque especialmente diseñado y utilizando ese buque para satisfacer sus necesidades de envío de materias primas en lugar de depender de compañías navieras independientes para transportar las materias primas compradas. AE Co. 1 encargó a una empresa diseñadora que preparara un diseño de embarcación único adecuado a las necesidades específicas de AE Co. 1 e identificó una empresa de construcción no relacionada en el País C para construir el buque.

Después de que el contrato de construcción fuera negociado por los empleados de AE Co. 1, pero antes de que se ejecutara, AE Co. 1 registró AE Co. 2 en el País C. AE Co. 1 contribuyó el capital legal mínimo de \$1.000 requerido por la ley del País C a AE Co. 2 a cambio de 100 acciones de \$10. AE Co. 2 se convertiría en la parte contratante para la construcción de la nueva embarcación, y una vez finalizada la embarcación se convertiría en el propietario de la misma y el transportista oficial de todas las materias primas de AE Co. 1 adquiridas de proveedores en el País C.

Inmediatamente después de que se registró AE Co. 2, AE Co. 1 celebró un contrato de préstamo con AE Co. 2 en el que AE Co. 1 acordó adelantar \$100 millones de dólares a AE Co. 2 que se requieren para: (i) financiar las obligaciones de AE Co. 2 con la empresa constructora bajo el contrato de construcción y (ii) financiar los gastos operativos diarios de AE Co. 2 durante el período en que el buque esté en construcción. El contrato de préstamo no requería que AE Co. 2 hiciera pagos periódicos de intereses. El contrato de préstamo brindó a AE Co. 1 la opción de convertir la obligación de deuda en acciones de capital adicionales de AE Co. 2 a un precio de conversión de \$10 por acción en cualquier momento dentro del período de cinco años. El acuerdo también permitía a AE Co. 2 cancelar la deuda en cualquier momento dentro de los tres años posteriores a la firma del contrato de préstamo a cambio de un pago de \$105 millones. AE Co. 1 adelantó el monto del préstamo de \$100 millones en su totalidad con sus propios fondos generados internamente. Los fondos se adelantaron a AE Co. 2 durante el año siguiente a la firma del contrato de préstamo, ya que AE Co. 2 los requería para realizar pagos a la empresa constructora o para otros gastos operativos. AE Co. 1 no solicitó préstamos a ninguna otra parte para financiar el préstamo.

Al mismo tiempo que se firmó el contrato de préstamo, AE Co. 2 firmó el contrato de construcción. Junto con la firma del contrato de construcción, AE Co. 1 ejecutó una garantía escrita detallada de las obligaciones de AE Co. 2 en virtud del contrato de construcción a favor de la empresa constructora. La construcción del buque se completó según lo programado y AE Co. 2 lo puso en servicio un año después de la firma del contrato de préstamo y de la construcción. En el momento de su puesta en servicio, la embarcación tenía un valor de mercado de \$110 millones.

Al final del año 3, AE Co. 1 ejerció su opción de convertir la totalidad del principal del préstamo en acciones de capital adicionales en AE Co. 2. AE Co. 2 nunca realizó ningún pago de capital o intereses sobre el préstamo a AE Co. 1.

Los Países A y C realizaron una auditoría simultánea de las declaraciones de impuestos de AE Co. 1 y AE Co. 2 para el período de tres años posterior a la firma de los contratos de construcción y de préstamo. En el curso de la auditoría, las autoridades tributarias del País A sugirieron que el anticipo de \$100 millones debería caracterizarse adecuadamente como un préstamo y que debería realizarse un ajuste de precios de transferencia para atribuir una tasa de mercado de ingresos por intereses a AE Co. 1 en cada uno de los tres años auditados. Las autoridades tributarias del País C adoptaron la posición de que el anticipo debería delimitarse con precisión para efectos de precios de transferencia como una contribución de AE Co. 1 al capital de AE Co. 2 desde el principio y que no se deberían imputar pagos de intereses a AE Co. 1 según las reglas de precios de transferencia.

Para tratar de resolver las diferencias de opinión entre las autoridades tributarias de los Países A y C, y para determinar si el anticipo de fondos de AE Co. 1 a AE Co. 2 debe tratarse total o parcialmente como devengo de intereses para efectos de precios de transferencia, las respuestas a las siguientes preguntas pueden ayudar a aclarar algunas de las consideraciones relevantes:

- (i) ¿Hay aspectos de los acuerdos en su totalidad que sugieran que hubo presiones comerciales o requisitos legales para que la parte del contrato de construcción deba estar ubicada en el mismo territorio que la empresa constructora, y para que AE Co. 2 se creara como el representante de AE Co. 1 en el País C para poder cumplir con estos requisitos?

- (ii) ¿Hay aspectos del anticipo de fondos que indiquen si tiene características de deuda o de capital? Las consideraciones relevantes pueden incluir la ausencia declarada de reclamo de intereses o de términos de reembolso, la falta de pago de intereses y la opción de conversión a capital. ¿Qué elementos existen sobre las circunstancias y la motivación en el año 3, que dieron como resultado la conversión?
- (iii) ¿Cuál es la capacidad de endeudamiento de AE Co. 2? Es decir, ¿un tercero habría otorgado un préstamo a AE Co. 2 en las circunstancias descritas? Los asuntos pertinentes pueden incluir los posibles flujos de efectivo futuros surgidos para AE Co. 2 del fletamento del barco a AE Co. 1 una vez terminado, que pueden ser tomados en cuenta por prestamistas externos, incluyendo los derechos contractuales sobre dichos flujos de efectivo; la duración del período futuro durante el cual se espera que surja; el riesgo de que no se concreten; el potencial de fletamento alternativo; y el riesgo de que se retrase la fecha de finalización (con el resultado de que los flujos de efectivo se difieran). También puede ser relevante considerar la garantía que podrían considerar terceros prestamistas representada por el trabajo en curso del buque, por las etapas de su construcción así como por su estado de finalización completa. El diseño especial del buque para satisfacer las necesidades particulares de AE Co. 1 puede afectar su valoración percibida como garantía.
- (iv) ¿Cuáles son los riesgos de costos adicionales del contrato de construcción? AE Co. 1 ha otorgado una garantía a la empresa constructora, y esto le brinda a la constructora cierta protección contra el impago. Sin embargo, la garantía no significa que, en una situación de plena competencia, AE Co. 1 no procuraría obtener sumas adicionales por parte de AE Co. 2, lo que podría llevar a la necesidad de que AE Co. 2 genere mayores recursos. La incapacidad de AE Co. 2 para generar mayores recursos podría aumentar el riesgo de incumplimiento. ¿Deberían tomarse en cuenta los riesgos de sobrecostos en la capacidad de endeudamiento de AE Co. 2, o el contrato de construcción es un contrato de precio fijo? ¿Están las posibles demoras en la finalización sujetas a multas pagaderas por la empresa constructora que ayudarían



a compensar las demoras en el inicio de los ingresos por fletamento?

- (v) ¿Es posible calcular un precio por el préstamo, tal que AE Co. 2 razonablemente pudiera pagar (tomando en cuenta sus posibles flujos de efectivo futuros) y que remunerare adecuadamente a AE Co. 1 por el riesgo que está asumiendo? Las circunstancias sugieren que cualquier calificación crediticia independiente de AE Co. 2 estaría por debajo del grado de inversión y que AE Co. 2 presentaría un riesgo crediticio importante. Si no es así, ¿es posible calcular un precio sobre la base de que parte del anticipo sea tratado como capital social?

Las recomendaciones de la sección 9.7 son generalmente aplicables a las consideraciones descritas anteriormente, y las de la sección 9.7.1.2 son particularmente relevantes para este ejemplo.

## **9.8 Evaluación de la capacidad crediticia de las empresas asociadas**

9.8.1 Para delinear con precisión la transacción real y poder buscar comparables confiables para probar la naturaleza de plena competencia de la transacción financiera intragrupo, puede ser necesario considerar la capacidad crediticia de las empresas asociadas involucradas en las transacciones. La capacidad crediticia de una empresa tiene que ver con la posibilidad de que la misma no sea capaz de cumplir con sus obligaciones de pago de acuerdo con los términos de la transacción (al respecto se habla de calificación de riesgo del “deudor” o del “emisor”, donde el término “emisor” indica al deudor). En el caso de préstamos intragrupo, esto implica esencialmente, entre otras cosas, la evaluación de la seguridad del préstamo (es decir, qué garantía puede ofrecer el prestatario) y la consideración de los flujos factibles de efectivo futuros del prestatario para pagar intereses y reembolsar el principal de la deuda. Una forma de evaluar la capacidad de endeudamiento es observar la calificación crediticia del deudor, que refleja el riesgo crediticio de un acreedor que extiende deuda al prestatario.

9.8.2 El riesgo de crédito puede medirse asignando una calificación (esto es, la calificación crediticia) al deudor o a un instrumento específico emitido por un deudor. En algunos casos, estas clasificaciones se pueden derivar de las agencias comerciales independientes de calificación crediticia. La calificación expresa la probabilidad de incumplimiento y, por lo tanto, el riesgo para el prestamista potencial. Además de las agencias de calificación crediticia

especializadas, algunas empresas también han desarrollado herramientas comerciales internas que están destinadas a utilizarse con fines de calificación crediticia. Las calificaciones crediticias proporcionadas por agencias de calificación crediticia independientes generalmente consideran factores tanto cualitativos como cuantitativos, mientras que las metodologías de calificación crediticia utilizadas en las herramientas comerciales internas, generalmente dan prioridad a factores cuantitativos y pueden no incluir factores cualitativos como las previsiones de la industria, estrategias de las EMN o el perfil de riesgo resultante del estilo de administración de las EMN.

9.8.3 La determinación de una calificación crediticia no es una ciencia exacta y puede resultar particularmente difícil para ciertos tipos de emisores como las empresas emergentes, los vehículos para fines especiales o, de hecho, para los miembros de una EMN. En el caso de una determinación de la calificación crediticia de un miembro de una EMN, las métricas financieras utilizadas en el proceso pueden verse influidas por transacciones de partes relacionadas.

9.8.4 Un proceso sólido para determinar una calificación crediticia generalmente incluirá la consideración de factores tanto cuantitativos como cualitativos. Es importante recordar que incluso entre emisores con la misma calificación crediticia, es probable que existan representaciones de una variedad de capacidades crediticias. Debe considerarse que, si bien pueden ser útiles, las calificaciones crediticias son solo una indicación de la probabilidad de incumplimiento de una entidad y pueden no ser perfectas. Por ejemplo, en la crisis financiera de 2009, algunas entidades con altas calificaciones crediticias incumplieron sus deudas y terminaron en quiebra. Además, en algunos países en desarrollo, el gobierno puede haber establecido tasas de interés oficiales obligatorias, sin aplicar métodos de calificación crediticia comercial internacional.<sup>68</sup>

9.8.5 En la Tabla 9.T.1 se proporciona un resumen de las categorías de calificación crediticia utilizadas por las agencias de calificación crediticia Moody's, Standard & Poor's y Fitch.

---

<sup>68</sup> Se puede hacer referencia a las reglas de calificación crediticia que son aplicables en México y China.

Tabla 9.T.1

**Calificación crediticia**

Moody's	S&P	Fitch	Interpretación <sup>a</sup>
Calificaciones de grado de inversión			
Aaa	AAA	AAA	De la máxima calidad; extremadamente fuerte, es muy poco probable que se vea afectado por eventos previsibles.
Aa1	AA+	AA+	Muy alta calidad; la capacidad de pago no es significativamente vulnerable a eventos previsibles.
Aa2	AA	AA	
Aa3	AA-	AA-	
A1	A+	A+	Fuerte capacidad de pago; más probabilidades de verse afectado por cambios en las circunstancias económicas.
A2	A	A	
A3	A-	A-	
Baa1	BBB+	BBB+	Capacidad de pago adecuada; un cambio negativo en el entorno puede afectar la capacidad de reembolso.
Baa2	BBB	BBB	
Baa3	BBB-	BBB-	
Calificaciones por debajo del grado de inversión			
Ba1	BB+	BB+	Considerado especulativo con posibilidad de desarrollar riesgos crediticios.
Ba2	BB	BB	
Ba3	BB-	BB-	
B1	B+	B+	Considerado muy especulativo con importante riesgo crediticio.
B2	B	B	
B3	B-	B-	
Caa1	CCC+	CCC	Considerado altamente especulativo con riesgo crediticio sustancial.
Caa2	CCC	CCC	
Caa3	CCC-	CCC-	
Ca	CC	CC	Puede estar en incumplimiento o ser muy especulativo.
Ca	C	C	En quiebra o en mora.
C	D	DDD	

**Fuente:** Bhatia, A. V. (2002). *Sovereign Credit Ratings Methodology: An Evaluation*. IMF Working Paper 02/170. Washington: International Monetary Fund. Tabla 2, p.8

<sup>a</sup> Tenga en cuenta que las interpretaciones proporcionadas en la columna son solo una indicación y no una definición de la calificación mencionada. Las calificaciones proporcionadas son una ilustración de las calificaciones de emisor/deudor a largo plazo, de tres calificadoras independientes. Las calificaciones pueden ser diferentes para las deudas a corto plazo.

9.8.6 Al aplicar el principio de plena competencia, el punto de partida es que las partes relacionadas involucradas en la transacción financiera deben ser tratadas como si fueran entidades independientes entre sí, pero por lo demás, en las mismas circunstancias. Sin embargo, “las mismas circunstancias” deben incluir las utilidades incidentales y las sinergias grupales que se deriven del hecho de que las entidades relacionadas pertenezcan a una EMN. Esto incluiría el impacto de cualquier apoyo implícito (a veces también denominado “asociación pasiva”, “apoyo matricial” o “apoyo de grupo”). En la medida en que un prestatario que sea miembro de una EMN se beneficie de una calificación crediticia mejorada únicamente sobre la base del apoyo implícito, no se requiere ningún pago por este beneficio.

9.8.7 Las calificaciones crediticias de agencias de calificación profesionales independientes como Standard & Poor’s, Moody’s o Fitch, generalmente solo están disponibles para la sociedad matriz de un grupo. Cuando no se disponga de tal calificación crediticia independiente para el prestatario de los fondos, será necesario considerar cómo evaluar el riesgo crediticio de ese prestatario. Se pueden considerar los siguientes enfoques:<sup>69</sup>

- comenzando con el riesgo crediticio de la sociedad matriz, ajustar este riesgo crediticio (en caso necesario) para aproximar el riesgo crediticio del prestatario; y
- deducir el riesgo crediticio del prestatario utilizando varias herramientas de calificación crediticia.

El efecto de cualquier apoyo implícito disponible para el prestatario debería tomarse en cuenta en el análisis independientemente del enfoque adoptado.

9.8.8 Al evaluar la calificación crediticia de la empresa asociada y el alcance de cualquier apoyo implícito que deba tomarse en cuenta, deben observarse las circunstancias específicas, incluyendo (i) que la empresa asociada pertenezca a una EMN (que puede tener una calificación crediticia más alta que la de la empresa) y (ii) que se pueda esperar razonablemente que la sociedad matriz u otras empresas del grupo apoyen a sus afiliadas (especialmente las afiliadas principales) en sus necesidades financieras (lo que se conoce como ‘administración por parte de la sociedad matriz’). Estos factores pueden influir significativamente en el análisis de las condiciones de plena competencia de la transacción general. Una calificación crediticia mejorada para una empresa asociada basada simplemente en

---

<sup>69</sup> Existen otros enfoques utilizados en la práctica que pueden conducir a una calificación crediticia aproximada, tales como el examen de los préstamos de terceros como base para derivar la calificación crediticia del prestatario.

el apoyo implícito o la asociación pasiva no requiere un retorno o pago en condiciones de plena competencia.

9.8.9 Ampliando las consideraciones de apoyo implícito presentadas anteriormente, podría ser relevante considerar las siguientes preguntas:

- ¿En qué medida las instituciones independientes (por ejemplo, prestamistas independientes o agencias de crédito) tomarían en cuenta el apoyo implícito (si lo hubiera) al evaluar el riesgo crediticio del prestatario?
- ¿Cómo se cuantificaría el apoyo implícito?

9.8.10 En la práctica, las respuestas a las preguntas anteriores dependerán en gran parte del nivel de importancia estratégica que el prestatario tenga en la EMN (incluyendo las posibles consecuencias de un incumplimiento del prestatario sobre el resto de la EMN). En este sentido, se podrían considerar si:

- las consecuencias de no apoyar al prestatario crearían impactos negativos en otras partes del grupo (por ejemplo, debido a obligaciones legales, impactos operativos, efecto en la reputación del grupo, etc.);
- hay explícitas declaraciones de política o intención por parte de la sociedad matriz o del grupo para apoyar al prestatario; y
- existe un historial de apoyo a los prestatarios de la EMN en los casos en que se encuentren en dificultades financieras.

9.8.11 La Tabla 9.T.2 muestra un ejemplo de los posibles efectos en la calificación crediticia de un prestatario de una EMN en función de su nivel de importancia estratégica para la EMN:<sup>70</sup>

---

<sup>70</sup> La Tabla 9.T.2 se basa en los Criterios generales de S&P; Standard & Poor's (2019). General Criteria: Group Rating Methodology. Disponible en <https://www.maalot.co.il/Publications/GMT20190702155208.PDF>. La Tabla 9.T.1 es solo un ejemplo de análisis de las calificaciones y no debe considerarse una orientación prescriptiva o definitiva. Note que el apoyo implícito también puede ser considerado y determinado con datos cuantitativos.

Tabla 9.T.2

**Aproximación a las calificaciones grupales**

<b>Importancia estratégica de la entidad prestataria para la EMN</b>	<b>Breve explicación de la importancia estratégica</b>	<b>Calificación crediticia potencial a largo plazo de la entidad prestataria</b>
<i>Enfoques Descendentes (“Top-down”)</i>		
<i>Medular</i>	Integral a la identidad actual y estrategia futura de la EMN. Es probable que el resto de las EMN apoye a estas entidades en cualquier circunstancia previsible.	Usualmente, equivalente a la calificación crediticia de nivel de la EMN
<i>Altamente estratégico</i>	Casi integral para la identidad actual y la estrategia futura de la EMN. Es probable que el resto de las EMN apoye a estas entidades en casi todas las circunstancias previsible.	Usualmente, un nivel por debajo de la calificación crediticia de la EMN
<i>Enfoques Ascendentes (“Bottom-up”)</i>		
<i>Estratégicamente importante</i>	Menos integral para las EMN que las entidades altamente estratégicas. Es probable que el resto de las EMN proporcione liquidez, capital o transferencia de riesgo adicionales en la mayoría de las circunstancias previsible. Sin embargo, algunos factores plantean dudas sobre el alcance del apoyo de las EMN.	Usualmente, tres niveles por encima de la calificación 'independiente' de la entidad prestataria
<i>Moderadamente estratégico</i>	No es lo suficientemente importante como para garantizar un respaldo adicional de liquidez, capital o transferencia de riesgo del resto de las EMN en algunas circunstancias previsible. No obstante, existe la posibilidad de que las EMN reciban algún apoyo.	Usualmente, un nivel por encima de la calificación independiente
<i>No estratégico</i>	Sin importancia estratégica para las EMN. Estas entidades podrían venderse en el corto y mediano plazo.	Usualmente la calificación independiente de la entidad
<p><sup>b</sup> La calificación crediticia “independiente” de un miembro de la EMN a la que se hace referencia en esta tabla, es la calificación que se obtendría para la entidad prestataria (por ejemplo, utilizando modelos de calificación crediticia, etc.) en base a que no sea miembro de una EMN, es decir, que no recibe apoyo implícito.</p>		

9.8.12 También es importante señalar que, aunque el apoyo implícito suele estar asociado con la mejora de la calificación crediticia del prestatario, también podría darse el caso de que la calificación crediticia del prestatario se vea influida negativamente por el riesgo crediticio de la EMN (es decir, como resultado de sinergias negativas).

9.8.13 Además de la calificación crediticia de la entidad prestataria, para fines de una delineación precisa, la calificación crediticia del instrumento de deuda específico también es relevante. Véase la sección 9.12.<sup>71</sup>

9.8.14 Cuando existan dificultades significativas para determinar el alcance y el efecto de cualquier apoyo implícito, y en los casos en que exista una asimetría de información sustancial, se pueden generar desafíos en el análisis de precios de transferencia que, si no se resuelven, pueden derivar en resultados que no sean fiables. En tales casos, la calificación crediticia de la EMN también se puede utilizar para fijar el precio del préstamo delineado con precisión cuando los hechos así lo indiquen, particularmente en situaciones en las que la entidad prestataria es importante para el grupo y donde los indicadores de solvencia del prestatario no difieren significativamente de los de las EMN.

9.8.15 Una cuestión adicional surge sobre si la calificación de crédito de la entidad prestataria debe establecerse en función de su capacidad crediticia antes o después de que la transacción financiera examinada es puesta en marcha. En la mayoría de los casos, se debe considerar la situación después de que se lleve a cabo la nueva transacción de financiamiento.

9.8.16 Además de las consideraciones anteriores al determinar la calificación crediticia de la entidad prestataria, también puede ser relevante considerar el riesgo de una entidad que opera en un país particularmente riesgoso (es decir, el riesgo derivado del entorno empresarial de un país, incluyendo el entorno legal, niveles de corrupción y variables socioeconómicas como la disparidad de ingresos), en la medida en que esto no esté ya reflejado en la calificación crediticia de esa entidad. El riesgo país para los países en desarrollo tiende a ser más alto que para los países desarrollados debido a un mayor riesgo, percibido o real, de fluctuaciones monetarias, inestabilidad política; inestabilidad económica como recesiones o mayor inflación; el riesgo de incumplimiento de la deuda soberana por

---

<sup>71</sup> Para obtener información adicional sobre cómo medir el riesgo de crédito y cómo considerar los componentes del riesgo de crédito, se hace referencia a Petrucci, R. (2013). *Transfer Pricing Aspects of Intra-group Financing*. Amsterdam: Kluwer Law International.

parte del gobierno y el efecto de los controles cambiarios o de otro tipo. Un alto nivel de riesgo país tendrá un impacto en el riesgo del negocio de un prestatario ubicado en ese país y por lo tanto también (probable disminución) en su calificación de crédito.

### 9.8.17 Ejemplo 3: La relevancia del respaldo implícito en la calificación crediticia de un prestatario

La importancia estratégica de una entidad del grupo puede verse afectada por hechos tales como operar bajo la misma identidad de grupo comercial que otros miembros de la EMN o dedicarse al mismo negocio que otros miembros de la EMN. Por ejemplo, suponga que una EMN denominada “ABC” es ampliamente conocida y respetada por su manejo y transporte seguro de efectivo y objetos de valor, una actividad que realiza a nivel mundial. La EMN también es financieramente sólida.

Suponga que ABC tiene una subsidiaria que opera bajo la misma denominación global de EMN (ABC Concordia Limited) que está asociada con el manejo seguro de efectivo y objetos de valor en Concordia. Debido a las políticas del Banco Central que reducen el uso de efectivo en Concordia, así como un alto nivel de crimen organizado en Concordia y el aumento de negocios competidores en ese país, la rentabilidad futura esperada de la subsidiaria es baja o incluso negativa. ABC Concordia Limited tiene dificultades para pagar un préstamo de un tercero y no cumple con el préstamo. Este incumplimiento, si no se resuelve, puede tener un impacto negativo en la calificación crediticia del grupo ABC, ya que los prestamistas externos podrían esperar que la sociedad matriz de ABC por temor a dañar la reputación y el negocio principal de la EMN hubiera rescatado a su subsidiaria que opera en el mismo negocio bajo la misma denominación de la EMN.

Por otro lado, si la subsidiaria hubiera operado en cambio bajo una denominación de grupo diferente, XYZ Limited, y se dedicara únicamente al servicio de máquinas clasificadoras de efectivo, una actividad comercial menor e insignificante que el grupo ABC no realiza en otros mercados, y no estuviera involucrado en el negocio principal de retirar efectivo y objetos de valor para su transporte seguro, el impacto de un incumplimiento podría ser menos significativo para la reputación o el negocio principal del grupo ABC.

En estos escenarios, es probable que la relevancia y el impacto del apoyo implícito sean más significativos en el caso de ABC Concordia Limited y mucho más limitados en el caso de XYZ Limited.



## **9.9 Considerando los riesgos implícitos en el instrumento financiero**

9.9.1 Además de considerar la capacidad crediticia del prestatario, para delinear con precisión la transacción real y poder buscar comparables confiables, también deben tomarse en cuenta las características específicas del instrumento financiero. Por ejemplo, si ACo pone a disposición un préstamo a la empresa asociada BCo, pero BCo ya tiene otros tres préstamos (con independencia de sus fuentes) y el préstamo de ACo está subordinado a los préstamos anteriores, entonces el “estatus” del préstamo de ACo es menor que el de los otros tres préstamos. Es decir, si, en el caso de quiebra de BCo, ACo solo tiene derecho a reclamar el pago de BCo después de la amortización de los otros tres préstamos, ACo posee un instrumento de préstamo subordinado con un mayor riesgo. Por lo tanto, puede ser relevante considerar la calificación crediticia de un instrumento financiero específico (por ejemplo, un préstamo específico) y no solo la calificación crediticia de un prestatario en general.

9.9.2 Nótese que en el caso de los bonos (que a menudo se utilizan como comparables para préstamos intragrupo), este “estatus” de riesgo se expresa generalmente como la “calificación crediticia de emisión”, que es la calificación crediticia que se aplica a una emisión particular de bono más que a una entidad.

9.9.3 En la práctica, la calificación crediticia de un instrumento financiero particular generalmente se deriva de la calificación crediticia de la entidad prestataria, (usualmente) con base en metodologías proporcionadas por las agencias de calificación crediticia. Es decir, cuando se buscan comparables para el instrumento financiero, primero se considera la calificación crediticia del prestatario, y posteriormente se estima la calificación crediticia del instrumento financiero en particular ajustando la calificación crediticia del prestatario, considerando las características del instrumento.

9.9.4 Por ejemplo, suponga que la calificación crediticia de BCo es BBB y que el instrumento financiero proporcionado por ACo a BCo está subordinado. Suponga también que, de acuerdo con la metodología proporcionada por las agencias de calificación crediticia, se considera apropiado bajar un nivel a la calificación crediticia para reflejar la naturaleza subordinada de este instrumento financiero. Ahora, la calificación crediticia de este instrumento financiero es BBB-, que es una rebaja de calificación crediticia de un nivel basada en las calificaciones de grado de inversión (en este ejemplo de S&P y Fitch) presentadas en la Tabla 9.T.1. Sin embargo, tome nota de que las diferentes agencias de

calificación tienen diferentes enfoques. Si bien no existe un enfoque universal, el efecto de la subordinación merece consideración. Véase también la sección 9.7.2.2.

## **9.10 Métodos potenciales de precios de transferencia**

9.10.1 Cualquiera de los métodos de precios de transferencia descritos en este Manual se puede utilizar para fijar el precio de las transacciones financieras. Con respecto a los préstamos intragrupo, el método de precios de transferencia más utilizado es el MPLC. El MPLC puede emplearse cuando existen transacciones comparables entre una parte de la transacción de préstamo intragrupo y una parte independiente (comparable interno) o entre dos partes independientes, ninguna de las cuales es parte de la transacción de préstamo intragrupo (comparable externo). Esto se analiza con más detalle en la sección 9.12.

9.10.2 Independientemente del precio de las transacciones o instrumentos financieros individuales, es probable que los servicios de tesorería prestados dentro de una EMN requieran una remuneración en condiciones de plena competencia (véase la sección 9.3.3). Para estos servicios, el método de costo incrementado o un MMNT basado en costos pueden ser apropiados (o, si la entidad de servicios de tesorería es simplemente un conducto y no agrega valor, la remuneración al costo). Es común que una entidad del grupo (por ejemplo, el departamento o entidad financiera) actúe como prestador de servicios de tesorería general o como intermediario para otras entidades del grupo. Consulte el Capítulo 5 sobre servicios intragrupo. Sin embargo, si un departamento o entidad de financiamiento proporciona financiamiento a los miembros del grupo y los refinancia con depósitos de otros miembros del grupo o fuentes externas y, por lo tanto, está expuesto a un desajuste en el tiempo y/o monedas, así como a la exposición al riesgo crediticio, el método de costo incrementado podría no ser el método de precios de transferencia apropiado para remunerar la función de financiamiento.

9.10.3 Otro método que podría ser apropiado en algunos casos es el método transaccional de división de la utilidad. Sin embargo, en la práctica, el uso de este método para transacciones financieras es bastante limitado (algunas excepciones son para el comercio global de instrumentos financieros o para ciertas transacciones de centralización de tesorería).

## **9.11 El uso de medidas de simplificación y puertos seguros**

9.11.1 Para simplificar la determinación del precio de plena competencia para las transacciones financieras intragrupo, algunos países han

introducido puertos seguros, la mayoría de los cuales se refieren a las tasas de interés. Más específicamente, algunos países emiten tasas de interés oficiales anuales o márgenes que, si se aplican a préstamos intragrupo, extinguen la obligación del contribuyente de demostrar que la remuneración relacionada con esas transacciones está en condiciones de plena competencia, al tiempo que brindan cierta seguridad de que la tasa aplicada no supone un riesgo significativo de erosión de la base<sup>72</sup>. Véase también la sección 9.12.2.8 sobre la aplicación de enfoques del “sexto método” a los préstamos intragrupo.

9.11.2 El acceso a la calificación crediticia de las empresas asociadas individuales y la determinación del impacto o efecto del apoyo implícito en las transacciones financieras intragrupo pueden ser difíciles y, a menudo, se basan en juicios o determinaciones que pueden ser muy difíciles de verificar para las administraciones tributarias. Por lo tanto, otra posible simplificación podría ser utilizar la calificación crediticia de la EMN (o sociedad matriz) como base si los contribuyentes no aportan pruebas que respalden la calificación crediticia utilizada. Este enfoque tiene la ventaja adicional de brindar certeza y reducir la carga administrativa tanto para las administraciones tributarias como para los contribuyentes. Consulte la sección 9.8.14.

---

<sup>72</sup> Como ejemplo, Singapur proporciona una regla de puerto seguro para las tasas de interés intragrupo. La regla se basa en un margen de tasa de interés de puerto seguro mayor a las tasas de referencia (por ejemplo, LIBOR). Los contribuyentes pueden refutar la regla siempre que justifiquen su tasa de interés con un análisis económico y documentación de precios de transferencia adecuados. En general, el margen de la tasa de interés de puerto seguro indicativo solo es aplicable a préstamos entre partes relacionadas menores a una cierta cantidad (por ejemplo, \$15 millones en el momento en que se obtiene o se otorga el préstamo). El margen indicativo se publica en el sitio web de la autoridad tributaria y se actualiza al comienzo de cada año calendario. Por ejemplo, si el margen indicativo es 250 puntos básicos o bps (es decir, 2.50%), y la tasa de referencia adecuada es LIBOR, esto significa que si un contribuyente utiliza LIBOR + 250 bps para sus préstamos intragrupo no necesita preparar la documentación de precios de transferencia relacionada con el préstamo. Sin embargo, si un contribuyente opta por no aplicar la regla de puerto seguro, debe justificar la tasa de interés utilizada de acuerdo con el principio de plena competencia y mantener la documentación de precios de transferencia al momento de la transacción. Nueva Zelanda ha emitido una guía para préstamos de pequeño valor (de hasta 10 millones de dólares neozelandeses en total) sobre la base de cuáles contribuyentes pueden aplicar una tasa de interés de puerto seguro de 300 puntos básicos (3%) además del indicador base relevante, en ausencia de una tasa de mercado fácilmente disponible para un instrumento de deuda con términos y características de riesgo similares (esta tasa de puerto seguro es de 2019 y su valor indicativo se revisa anualmente).

9.11.3 Al determinar la compensación en condiciones de plena competencia para una transacción financiera intragrupo, se debe considerar cuidadosamente el uso de medidas de simplificación o reglas de puerto seguro. Además, debe considerarse la forma en que la simplificación o puerto seguro interactúa con la definición y aplicación del principio de plena competencia tanto a nivel nacional como internacional. En algunos países, los contribuyentes mantienen el derecho a refutar una regla de puerto seguro o de simplificación demostrando que una cantidad alternativa está en condiciones de plena competencia. En otros países, no existe tal opción. En lo que respecta al uso de puertos seguros, puede hacerse referencia a las secciones 5.5 y 10.2.2.

## **9.12 La aplicación del principio de plena competencia a los préstamos intragrupo**

### **9.12.1 Diferentes tipos de préstamos intragrupo y características relevantes a considerar**

9.12.1.1 Esta sección establece una serie de características relevantes de los préstamos intragrupo. Un préstamo intragrupo es el suministro de recursos financieros de una parte relacionada (el prestamista) a otra (el prestatario) para ser pagados en una fecha posterior. Con un préstamo intragrupo, el prestatario obtendrá los recursos financieros; el prestamista generalmente asumirá el riesgo crediticio relacionado con el préstamo y debe ser compensado por la liquidez proporcionada y el riesgo asumido con un pago de intereses de plena competencia. Idealmente, los términos y condiciones relevantes del préstamo se especifican en el contrato de préstamo y son soportados por la conducta de las partes. Si (y en la medida en que) una EMN cuenta con políticas de grupo específicas (explícitas) con respecto al costo (objetivo) de financiamiento, el impacto probable de las mismas (si lo hubiere) sobre las características de un préstamo en particular, también podría considerarse relevante.

9.12.1.2 En la práctica, existen muchos tipos diferentes de préstamos. A continuación, se proporcionan dos ejemplos:

- Préstamo a plazo: un préstamo con un calendario específico para el pago del monto principal y sus intereses<sup>73</sup>, y un término de vencimientos de uno a diez años o más. Estos préstamos

---

<sup>73</sup> Por otro lado, el llamado “préstamo bala” (*bullet loan*) permite el pago del monto principal solo al final del plazo del préstamo en lugar de a través de un calendario de pagos específico.

se utilizan a menudo para financiar activos a mediano y largo plazo, como plantas y equipos. Un préstamo a plazo puede estar garantizado o no, tener una tasa de interés fija o variable y contener cláusulas de cumplimiento generales o específicas.

- Préstamo revolvente o línea de crédito revolvente: una línea de crédito garantizada o no garantizada con un vencimiento que varía de seis meses a cinco años o más, que un prestatario puede retirar y pagar varias veces. Una línea de crédito típica requiere que el prestatario pague al banco una cuota de compromiso anual por toda la línea, para mantenerla disponible para uso futuro; los que no tienen una cuota, normalmente no se comprometen y el banco puede retirarlos a voluntad. En algunos casos, los bancos exigen a los prestatarios que paguen la línea de crédito en su totalidad antes de permitir más retiros o renovaciones (un proceso conocido como opción de extinción).

9.12.1.3 Aparte del riesgo de crédito, los riesgos más comunes relevantes para un préstamo intragrupo serán el riesgo de tasa de interés, riesgo de reinversión, riesgo de reembolso o pago anticipado, riesgo de inflación (o poder adquisitivo), riesgo de liquidez, riesgo cambiario (o de moneda), riesgo de volatilidad, riesgo político o legal, riesgo eventual, riesgo sectorial y riesgo país. Durante el proceso de delineación precisa, la asignación de estos riesgos será generalmente tomada en cuenta. Consulte la Tabla 3.T.1 en la sección 3.4.4.6.

9.12.1.4 Al analizar un préstamo intragrupo, las características relevantes que pueden considerarse incluyen las siguientes: derechos de conversión, moneda, cualquier garantía aplicable, oportunidad y cálculo de los pagos de intereses, opciones, cláusulas de reembolso, garantía otorgada, antigüedad y otros términos del préstamo. Las características de los préstamos que benefician al prestatario generalmente tienen el efecto de aumentar la tasa de interés y aquellas que tienen el impacto de beneficiar al prestamista, tienden a disminuir la tasa de interés.

## **9.12.2 Determinación del carácter de plena competencia de los préstamos intragrupo**

9.12.2.1 De acuerdo con lo discutido en la sección 9.7, el primer paso en cualquier análisis de precios de transferencia es la delineación precisa de la transacción realizada. Esto requiere la identificación de las relaciones comerciales o financieras entre las empresas asociadas mediante el análisis de las características económicamente relevantes (o factores de comparabilidad) de una transacción. Algunos ejemplos de características económicamente significativas de préstamos incluyen:

- Los términos contractuales del préstamo (por ejemplo, el tipo de préstamo; su plazo, es decir, el tiempo que transcurre hasta su vencimiento; la obligación de pagar intereses y reembolsar el principal, incluyendo los detalles del calendario de pagos (por ejemplo, mediante un reembolso total al final del período o montos fijos a lo largo del plazo del préstamo); el que sea contingente o no; el tipo de tasa de interés (por ejemplo, sujeto a las utilidades, variable o fija); moneda utilizada; opciones implícitas como el derecho a convertir el préstamo en capital, para extender su plazo, o rescindir y reembolsar prematuramente el préstamo; antigüedad del préstamo; subordinación del acreedor con respecto a otros; y cualquier derecho, garantía real o de otro tipo otorgada al acreedor. En algunos casos, ciertas características relevantes pueden no estar incluidas en el acuerdo contractual, y puede ser necesario hacer referencia a otras evidencias, incluyendo la conducta de las partes, para delimitar con precisión los términos del préstamo.
- Las funciones desempeñadas, activos utilizados y riesgos asumidos tanto por el prestatario como por el prestamista, considerando la finalidad del préstamo y cualquier interacción con otras transacciones intragrupo. El análisis funcional considera las perspectivas tanto del prestatario como del prestamista e implica, por ejemplo, una evaluación de la capacidad de endeudamiento y el riesgo crediticio del prestatario. También debe examinarse la conducta de las partes. Cuando tal conducta no esté alineada con los términos contractuales, es posible que sea necesario dar prioridad a la primera.
- Las circunstancias económicas tanto del prestatario como del prestamista en el contexto de las industrias y mercados en los que operan, incluyendo las circunstancias que influyen en el tipo de financiamiento disponible, el propósito del financiamiento y también la capacidad del prestatario para obtener financiamiento o fondeo de préstamos por otros medios o de terceros.
- Las estrategias comerciales seguidas por el prestatario y el prestamista, incluyendo las políticas de financiamiento y los objetivos de deuda.

9.12.2.2 En este punto, el proceso de delineación precisa habrá identificado las características económicamente significativas de la transacción. Una transacción de préstamo delineada con precisión necesita posteriormente obtener un precio de acuerdo con el principio plena

competencia. Las características económicamente relevantes que se han identificado deben tomarse en cuenta en la búsqueda de transacciones independientes comparables con las cuales determinar un precio de plena competencia.

9.12.2.3 Una vez que la transacción ha sido delineada con precisión, el siguiente paso del análisis sería la selección y aplicación del método de precios de transferencia más apropiado. Como la principal compensación que genera un préstamo intragrupo es el pago de intereses, se debe determinar el interés de plena competencia. Sin embargo, debe tomarse en cuenta que algunos otros elementos también podrían compensarse por separado (por ejemplo, comisiones).

9.12.2.4 Para determinar una tasa de interés en condiciones de plena competencia, a menudo se aplica el MPLC. Esto significa que se hace referencia a tasas de interés que son negociadas y acordadas por entidades independientes para transacciones comparables a la transacción bajo revisión. El MPLC se puede aplicar de las siguientes formas:

- MPLC interno: tasas de interés que se aplican a transacciones similares en circunstancias similares entre una de las partes analizadas y una entidad no relacionada.
- MPLC externo: ya sea tipos de interés que se aplican a transacciones similares en circunstancias similares entre entidades no vinculadas o uso de tipos de interés basados en los publicados en bases de datos públicas para instrumentos de deuda similares.
- Si existen medidas de simplificación, o se aplica un enfoque similar al enfoque del “sexto método”, la aplicación del mismo (véase la sección 4.7).

9.12.2.5 Al utilizar un MPLC externo, la información derivada de préstamos y bonos de terceros (sindicados) y otra información contenida en bases de datos disponibles públicamente puede ser útil. Se puede acceder a tasas de interés no vinculadas comparables para prestatarios con una variedad de calificaciones crediticias a través de bases de datos disponibles por proveedores profesionales de datos comerciales<sup>74</sup>. Estas bases de datos proporcionan información sobre tipos de interés para préstamos y bonos en condiciones de plena competencia con diversas condiciones, incluyendo los términos, la moneda y el calendario (fechas en las que se emiten los préstamos o bonos), para prestatarios de diversas calificaciones crediticias.

---

<sup>74</sup> Como ejemplos, puede referirse a Bloomberg, Loan Connector, Reuters y S&P.

9.12.2.6 Al aplicar el MPLC, es importante que se tomen en cuenta todas las características económicamente relevantes que tienen un efecto sustantivo sobre la tasa de interés. Pueden ser necesarios ajustes de comparabilidad para reflejar dichos factores, cuando se puedan realizar de forma fiable.

9.12.2.7 Aparte del MPLC, como se mencionó anteriormente, en algunos casos podría ser apropiado un método basado en costos. Un ejemplo podría ser en el caso de préstamo en el que una entidad de la EMN obtiene fondos de una entidad no relacionada y facilita esos fondos a una entidad relacionada (es decir, escenarios de “transferencia”). En esencia, el precio del préstamo intragrupo se fija en función del costo de los fondos para el prestamista, junto con los gastos de tramitación del préstamo y otros costos relevantes incurridos en el servicio del préstamo, una prima de riesgo que refleja los diversos factores económicos inherentes al préstamo propuesto, más un margen de utilidad.<sup>75</sup> Al aplicar este método, también puede ser necesario considerar el costo de los fondos del prestamista en relación con otros prestamistas en el mercado. Un prestamista en un mercado competitivo buscaría fijar el precio a la tasa más baja posible para ganar negocios. Un prestatario, igualmente, buscaría pedir prestado a la tasa más baja disponible en el mercado. Al igual que con otros métodos, este método también requiere la consideración de opciones disponibles de manera realista para el prestatario, quien entraría en esta transacción solo si no hubiera una mejor alternativa disponible.

9.12.2.8 Algunos países aplican una regla de simplificación para determinar la tasa de interés de los préstamos que se asemeja al “sexto método” que se analiza en la sección 4.7 (en este sentido, la tasa de interés relevante podría ser la de los bonos públicos internacionales como los bonos del Tesoro de los Estados Unidos, o la Tasa de Oferta Interbancaria de Londres (LIBOR) o incluso la tasa de interés de los bonos emitidos por el país donde reside la empresa que realiza el préstamo o donde se negocia el préstamo). Estas tasas pueden funcionar como sustitutos de las tasas de interés de transacciones financieras entre partes no vinculadas y pueden, o no, estar sujetas a los ajustes adecuados para situaciones específicas. El resultado de este enfoque proporciona una ventaja similar a la de la regla del sexto método para los productos primarios, es decir, elimina la necesidad de buscar una transacción comparable.<sup>76</sup>

---

<sup>75</sup> OECD Publishing (2020). *Transfer Pricing Guidance on Financial Transactions* (Guía de precios de transferencia de la OCDE sobre operaciones financieras). Paris: OECD Publishing. Available from <https://www.oecd.org/tax/beps/transfer-pricing-guidance-on-financial-transactions-inclusive-framework-on-beps-actions-4-8-10.pdf>. Ver párrafos 10.97 y 10.98.

<sup>76</sup> Brasil aplica actualmente esta metodología; consulte 1.8.4 de la Parte D.



9.12.2.9 Otra información relevante para determinar una tasa de interés de plena competencia para préstamos intragrupo puede incluir el uso de “*Swaps de incumplimiento de crédito*” (*Credit Default Swaps*) para reflejar el riesgo de crédito vinculado a un activo financiero subyacente, o el uso de modelos económicos para fijar el precio de un préstamo mediante la construcción una tasa de interés como un sustituto de la tasa de interés de plena competencia.

9.12.2.10 La fijación de precios en condiciones de plena competencia de los préstamos intragrupo también puede implicar la evaluación de las comisiones relacionadas y otros cargos. Sin embargo, sería necesario considerar que las empresas asociadas podrían no incurrir en cargos similares a los que los prestamistas independientes (es decir, bancos) incurrirían en el proceso de obtención de capital y cumplimiento de los requisitos reglamentarios.

**9.12.2.11 Ejemplo 4: Delineación precisa de la transacción real (vencimiento del préstamo)**

La compañía prestataria, BCo, paga intereses de préstamo a la empresa prestamista, LCo en el período financiero de 2019. BCo y LCo son empresas asociadas. El contrato de préstamo muestra que el préstamo se otorgó en enero de 2017 a una tasa de interés fija de X% y especifica que el plazo del préstamo es por un período de doce meses, al final del cual el principal es reembolsable. En el momento en que se firma el contrato de préstamo, con base en los flujos de caja proyectados por BCo, parece muy poco probable que BCo pudiera reembolsar el préstamo después de doce meses.

Tras un examen más detenido de los hechos, se constata que BCo ha ampliado su negocio desde enero de 2017, utilizando el préstamo de LCo para la compra de activos fijos. Dado que el principal se utilizó para comprar activos fijos, no se pudo realizar su reembolso. Además, no se ha realizado ningún reembolso bajo los términos del préstamo y BCo ha continuado pagando un interés del X% sobre el préstamo en sus períodos financieros de 2018 y 2019. BCo y LCo intercambiaron notas en enero de 2018 para confirmar la prórroga del préstamo por un período adicional de doce meses y repitieron el intercambio en enero de 2019.

La delineación precisa de la transacción real determina que el préstamo no es tratado de hecho como un préstamo a corto plazo de doce meses y no debe cotizarse como un préstamo a corto plazo sino como uno con vencimiento más extenso. Para efectos de fijación de precios, el vencimiento es de al menos tres años, ya que el préstamo en 2019

estará en su tercer año, o un período más largo que pueda evidenciarse por el propósito del préstamo (en este caso, financiar la compra de activos fijos).

**9.12.2.12 Ejemplo 5: delimitación precisa de la transacción real (moneda del préstamo)**

La compañía prestataria, BCo, paga intereses del préstamo a la compañía prestamista, LCo. BCo y LCo son empresas asociadas. El contrato de préstamo especifica que el anticipo está denominado en la moneda X. Al examinar más a fondo los hechos, se encuentra que el anticipo se realizó en la moneda Y, y los pagos de intereses regulares se han efectuado en la moneda Y calculados sobre el saldo pendiente expresado en moneda Y.

La delimitación precisa de la transacción real determina que el préstamo se trata como si se hubiera realizado en la moneda Y. Para efectos de fijación de precios, el préstamo debe considerarse como un préstamo denominado en la moneda Y al momento de determinar la tasa de interés adecuada.

**9.12.2.13 Ejemplo 6: delimitación precisa de la transacción real (garantía de préstamo)**

La compañía prestataria, BCo, paga intereses de préstamo a la empresa prestamista, LCo, en el período financiero de 2019. BCo y LCo son empresas asociadas. El contrato de préstamo muestra que se adelantó un préstamo de \$5 millones el 3 de marzo de 2019 a una tasa de interés fija del 5 por ciento y especifica que el plazo del préstamo es de diez años, al final de los cuales el principal es reembolsable. El contrato de préstamo no hace referencia a ninguna garantía a la que se haya comprometido BCo para respaldar el préstamo.

Tras un examen más detenido de los hechos, se constata que BCo forma parte de la EMN, XtraStore, que alquila almacenamiento a los clientes. BCo posee locales de almacenamiento y el 3 de marzo de 2019 completó la compra de dos locales más por \$6 millones. Al mismo tiempo, BCo reembolsó el principal pendiente de \$1 millón de un préstamo de un banco externo. Hecho el pago del préstamo bancario, BCo no tiene préstamos de terceros pendientes y ninguno de sus activos está empeñado en garantía.

LCo tiene varios préstamos bancarios, todos los cuales (excepto las líneas de crédito a corto plazo) están garantizados con sus bodegas

para almacenamiento. De manera similar, la mayoría de los demás préstamos bancarios a plazo de la EMN están garantizados por los activos de las bodegas de almacenamiento de la entidad prestataria. El préstamo bancario previo que BCo pagó en marzo de 2019, estaba garantizado con los activos que tenía en propiedad antes de esa fecha.

La delineación precisa de la transacción determina que BCo contrató el préstamo intragrupo en el momento en que adquirió nuevos activos. Esos activos pueden proporcionar garantía para el préstamo y están disponibles para esos fines. La EMN, XtraStore, habitualmente utiliza sus activos como garantía en acuerdos con bancos externos, y BCo también había otorgado activos como garantía previamente. Para los efectos de la fijación del precio, el préstamo debe considerarse como respaldado por la garantía de los activos propiedad de BCo en ausencia de evidencia de que la ventaja comercial de los costos por intereses más bajos se compensaría con posibles desventajas comerciales en el hecho de que BCo empeñe sus activos en acuerdos comparables no vinculados.

#### 9.12.2.14 Ejemplo 7: el MPLC interno para préstamos intragrupo<sup>77</sup>

ACo, ubicada en el País X, es una empresa asociada de BCo, ubicada en el País Y. ACo y BCo celebran un contrato de préstamo intragrupo mediante el cual ACo proporcionará recursos financieros a BCo.

BCo también recibe recursos financieros de un tercero prestamista, en las mismas condiciones que las pactadas con ACo.<sup>78</sup> Si los dos préstamos son comparables (es decir, considerando todas las características económicamente relevantes), ACo y BCo podrían considerar la posibilidad de utilizar la tasa de interés aplicada a BCo por el prestamista externo para identificar la tasa de interés intragrupo en condiciones de plena competencia. Sin embargo, cabe señalar que si el impacto del préstamo de terceros es tal que la calificación crediticia de BCo se vea significativamente disminuida, la tasa de interés de este préstamo de terceros puede no presentar un MPLC interno adecuado para el préstamo intragrupo.

<sup>77</sup> Los ejemplos 7, 8 y 9 parten del supuesto de que, sobre la base de la delineación precisa de la transacción real, los contratos intragrupo están en consonancia con la conducta de las partes. Por lo tanto, los ejemplos se centran en la cuestión del precio del acuerdo intragrupo.

<sup>78</sup> Uno de los supuestos relevantes es que los dos préstamos recibidos por BCo son *pari passu*, es decir, ambos préstamos tienen el mismo rango y ninguno está subordinado al otro.

**9.12.2.15 Ejemplo 8: el MPLC externo para préstamos intragrupo**

ACo, ubicada en el País X, es una empresa asociada de BCo, ubicada en el País Y. ACo y BCo celebran un contrato de préstamo intragrupo mediante el cual ACo proporcionará recursos financieros a BCo.

Una tasa de interés de plena competencia podría basarse en el retorno de transacciones alternativas realistas con características económicamente relevantes comparables. Dependiendo de los hechos y circunstancias, las alternativas realistas a los préstamos intragrupo podrían ser, por ejemplo, la emisión de bonos.

La información disponible públicamente se refiere a los términos y condiciones aplicados entre terceros en bonos comparables (es decir, considerando todas las características económicamente relevantes).

ACo y BCo podrían utilizar las tasas de interés aplicadas en los bonos comparables de terceros<sup>79</sup> para identificar el tipo de interés intragrupo en condiciones de plena competencia.<sup>80</sup>

**9.12.2.16 Ejemplo 9: el MPLC externo alternativo para préstamos intragrupo**

ACo, ubicada en el País X, es una empresa asociada de BCo, ubicada en el País Y. ACo y BCo celebran un contrato de préstamo intragrupo mediante el cual ACo proporcionará recursos financieros a BCo.

La información públicamente disponible se refiere a los términos y condiciones aplicados entre terceros en préstamos comparables (es decir, considerando todas las características económicamente relevantes).

ACo y BCo podrían utilizar las tasas de interés aplicadas en los préstamos comparables de terceros para identificar la tasa de interés intragrupo en condiciones de plena competencia.

---

<sup>79</sup> En la práctica, el uso de rendimientos hasta el vencimiento podría ser más apropiado.

<sup>80</sup> Se debe considerar que, en algunas situaciones, se podría considerar una prima de iliquidez para dar cuenta de la diferente liquidez entre préstamos y bonos.

### **9.12.3 Interacción entre préstamos y otras transacciones intragrupo**

9.12.3.1 La sección anterior trató sobre el precio de los préstamos intragrupo, pero la sección inicial de esta guía señaló la importancia de considerar la interacción entre los préstamos y otras transacciones intragrupo. Esto se debe a que los acuerdos de financiamiento y los fines comerciales del mismo, pueden ser un indicador para identificar las funciones y las circunstancias económicas de la EMN y para delinear otras transacciones intragrupo para la transferencia de bienes o servicios que puedan ser respaldados por los acuerdos de financiamiento. Aunque la transacción financiera intragrupo revisada puede estar delineada con precisión y la tasa de interés para esa particular transacción financiera intragrupo puede estar en condiciones de mercado, la existencia de la transacción financiera intragrupo puede señalar características económicamente significativas de las empresas, que ayuden a mejorar la confiabilidad de las comparaciones con el fin de evaluar esas otras transacciones intragrupo.

#### **9.12.3.2 Ejemplo 10: Interacción entre préstamos y otras transacciones intragrupo**

La Compañía A, una distribuidora en el País A y miembro de la EMN ABC, compra productos a la Compañía B, un productor relacionado en el País B. Comercializa esos productos en el País A y los vende a mayoristas no relacionados y grandes minoristas. Algunos de sus clientes más importantes son a su vez parte de un negocio internacional con el que EMN ABC opera en varios países. Hay picos estacionales de ventas durante el año.

La Compañía A utiliza un MMNT como el método más apropiado para comparar sus actividades de distribución y determinar su cumplimiento con las reglas de precios de transferencia. Utiliza el indicador de nivel de utilidad de la ganancia operativa (utilidad antes de intereses e impuestos) para las ventas. Produce estudios de evaluación comparativa de acuerdo con las mejores prácticas para demostrar que las compañías comparables logran márgenes de utilidad del 1 al 3 por ciento, en función del rango intercuartil de resultados, sin tomar en cuenta ningún ajuste de capital de trabajo.

En el año 4 los resultados de la distribuidora continuaron mostrando un margen de utilidad operativa del 2 por ciento pero sus cuentas incluyeron un aumento significativo en los costos por intereses. Estos

costos dieron como resultado que no se reportaran utilidades después de los intereses.

En su reporte de precios de transferencia para el año 4, la Compañía A explicó que el interés relacionado con un préstamo de la Compañía C, una empresa asociada en el País C. La Compañía A proporcionó un reporte que demuestra que tenía una calificación crediticia alta y que la tasa de interés cobrada estaba acorde con las tasas de interés cobradas a terceros independientes con calificación crediticia similar.

Al revisar la declaración de impuestos de la Compañía A para el año 4, el inspector de impuestos estaba preocupado por los costos de intereses intragrupo que eliminaban las utilidades imponibles. Algo parecía estar mal.

El inspector de impuestos decidió que se necesitaba más información sobre el préstamo y determinó que el único propósito del financiamiento intragrupo era financiar el costo de ofrecer condiciones crediticias más favorables a los clientes. El inspector de impuestos estableció además que el distribuidor había ampliado los plazos de crédito a sus clientes de 30 días a 180 días, sin cambiar los precios para sus clientes, pero continuó pagando a su proveedor (parte relacionada) dentro de los 7 a 30 días de acuerdo con el ciclo centralizado de procesamiento de pagos de la EMN. Los cambios respondieron en parte a las demandas de las casas matriz de grandes minoristas internacionales (no relacionados) que deseaban expandir su negocio con la EMN ABC y estandarizar los términos a nivel mundial; y en parte para permitir que los minoristas más pequeños del País A almacenaran y exhibieran una gama más amplia de productos para estimular la demanda.

En efecto, la Compañía A proporcionó un incentivo a sus clientes al asumir algunos de sus costos de financiamiento de capital de trabajo. Esto tuvo el efecto de incrementar significativamente el capital de trabajo de la Compañía A (en particular, sus cuentas por cobrar). Sin embargo, a diferencia de otros tipos de incentivos de ventas, los costos incurridos por la Compañía A (en forma de gastos por intereses pagados a las asociadas) no se incluyen como parte de sus costos operativos y, por lo tanto, no se consideran como parte de las utilidades operativas utilizadas para calcular el margen de utilidad operativo.

El inspector de impuestos llegó a la conclusión de que no había ninguna base para cuestionar la sustancia (por ejemplo, a través del no reconocimiento de la transacción) o el precio de plena

competencia de los acuerdos de financiamiento considerados de forma aislada. Sin embargo, el financiamiento apuntaba a un aspecto de la comparabilidad, ya que las circunstancias de la Compañía A habían cambiado cuando extendió sus plazos de crédito.

Lo que había que examinar era si la evaluación de comparabilidad del MMNT tomó adecuadamente en cuenta todas las circunstancias económicamente significativas. En particular, los ajustes del capital de trabajo parecían apropiados para mejorar la comparabilidad de acuerdo con la guía de la sección 3.5.3.7. Los ajustes fueron aplicados por el inspector de impuestos para ajustar el capital de trabajo (al alza) de la Compañía A, comparado con el de compañías comparables y aumentando efectivamente las utilidades operativas en condiciones de plena competencia para justificar términos de crédito más generosos que el préstamo (y los pagos de intereses asociados) permitidos.

#### 9.12.3.3 **Ejemplo 11: Interacción entre préstamos intragrupo y otras operaciones intragrupo**

Los hechos son los mismos que en el Ejemplo 10, excepto que el inspector de impuestos no puede aplicar de manera confiable los ajustes del capital de trabajo, porque los aumentos en el capital de trabajo de la Compañía A debido a los máximos estacionales de ventas, ocurren en el segundo y tercer trimestre, por lo que no se reflejan en los balances de fin de año. En consecuencia, la aplicación del MMNT podría mejorarse de manera confiable comparando las utilidades antes de impuestos en lugar de las utilidades operativas, ya que se supone que tanto la Compañía A como los comparables, maximizan la utilidad a través de sus decisiones comerciales colectivas sobre incentivos, términos de crédito y costos de financiamiento, de los cuales no todos se reflejan en las utilidades operativas.

Es importante señalar que la confiabilidad de este enfoque puede reducirse en la medida en que el préstamo no se utilice únicamente para financiar capital de trabajo. Sin embargo, determinar el propósito del préstamo puede ayudar a mejorar la confiabilidad de las comparaciones bajo el MMNT. Por ejemplo, un préstamo que se utiliza para adquirir activos fijos puede indicar funciones adicionales que afectan la confiabilidad de la evaluación comparativa. Un préstamo para tal fin también puede indicar cambios en la intensidad de los activos. Se pueden aplicar índices de diagnóstico para determinar comparables con una intensidad de activos similar para mejorar la confiabilidad de acuerdo con la guía en la sección 3.5.2.34.

## **9.13 La aplicación del principio de plena competencia a las garantías financieras intragrupo**

### **9.13.1 Diferentes tipos de garantías financieras intragrupo y características relevantes a considerar**

9.13.1.1 Con una garantía financiera intragrupo, una parte relacionada (el garante) acuerda asumir las obligaciones financieras (derivadas del instrumento garantizado) de una parte relacionada (la entidad garantizada) hacia un prestamista en caso de que la entidad garantizada incumpla sus obligaciones con este prestamista. Como resultado, la exposición al riesgo del prestamista generalmente se reduce. Con una garantía financiera intragrupo, la entidad garantizada puede obtener condiciones más ventajosas (como una tasa de interés menor) del prestamista. Sin embargo, es necesario determinar si el garante proporcionará la garantía y asumirá el riesgo crediticio relacionado con el instrumento garantizado a cambio del pago, es decir, una comisión de garantía y, en caso afirmativo, el monto en condiciones de plena competencia de ese pago. A veces, en condiciones de plena competencia no se aplicará ninguna comisión de garantía. Para determinar la compensación en condiciones de plena competencia para una garantía financiera (si la hubiera), se deben considerar los términos y condiciones relevantes de la garantía, así como la conducta de las partes.

9.13.1.2 Aunque el concepto de garantías financieras puede parecer relativamente sencillo, éstas merecen un examen más detenido. Algunas garantías financieras pueden estructurarse u operar en formas extremadamente complejas. Para determinar la remuneración en condiciones de plena competencia para una garantía financiera, un examen más detenido y una delineación precisa, serán un paso necesario. En la práctica, existen muchos tipos diferentes de garantías financieras intragrupo, por ejemplo:

- Garantías explícitas de crédito: un compromiso jurídicamente vinculante que contrae, en la mayoría de los casos, una sociedad matriz en nombre de una integrante de la EMN, donde se establece que la primera abonará a una entidad financiera ajena el importe pendiente en caso de que la subsidiaria no pueda cumplir con sus obligaciones. Normalmente se utilizan tres tipos de garantías explícitas:
  - Garantías “descendientes”: una sociedad matriz emite una garantía a los acreedores externos en beneficio de una de sus subsidiarias cuando dicha subsidiaria celebra



acuerdos con acreedores externos (normalmente se utiliza en estructuras de negocio descentralizadas o cuando la ubicación de la subsidiaria es más atractiva para obtener financiamiento externo).

- Garantías “ascendentes”: una empresa del grupo emite una garantía a acreedores externos en beneficio de su sociedad matriz cuando esta última celebra acuerdos con los acreedores externos (normalmente se utiliza cuando el financiamiento externo se obtiene a nivel de la sociedad matriz o holding o cuando la sociedad matriz realiza funciones de tesorería central).
- Garantías cruzadas: Varias empresas del grupo emiten garantías a acreedores externos para beneficio mutuo, con el efecto de que todas pueden considerarse como un único obligado legal (normalmente utilizado en la “centralización de tesorería”).

9.13.1.3 También se pueden mencionar cartas de garantía/cartas de intención<sup>81</sup> y acuerdos de respaldo financiero (en inglés, *keep-well agreement*)<sup>82</sup>, pero, por lo general, no transfieren el riesgo ni se consideran garantías financieras que requieran un pago en condiciones de plena competencia.

9.13.1.4 Una cuestión particular relacionada con las garantías financieras intragrupo es el concepto de “apoyo implícito”. Un prestamista puede estar dispuesto a aceptar condiciones para un préstamo a un prestatario bajo el supuesto de que la sociedad matriz del prestatario intervendrá y cumplirá con las obligaciones del prestatario si este último no cumple con ellas, sin haber recibido ninguna confirmación legalmente vinculante de la sociedad matriz en el sentido de que intervendrá y cumplirá las obligaciones incumplidas por el prestatario. En tal caso, el prestamista simplemente asume que existe la posibilidad de que la sociedad matriz asuma las obligaciones del prestatario. El apoyo implícito no implica una

---

<sup>81</sup> Que incluyen una promesa (generalmente no vinculante legalmente) proporcionada, en la mayoría de los casos, por una sociedad matriz a una EMN que establece que la primera supervisará los asuntos de la segunda para estar de acuerdo con las estrategias y reglas del grupo, y se abstendrá de tomar acciones adversas que comprometan la estabilidad financiera de otra empresa del grupo.

<sup>82</sup> Que incluyen una declaración proporcionada, en la mayoría de los casos, por la sociedad matriz a una EMN, donde se establece que la primera proporcionará a la segunda capital adicional para evitar el riesgo de incumplimiento.

asunción explícita de riesgo por parte de la sociedad matriz considerada como 'garante' ni ningún derecho explícito para que el prestamista requiera a la sociedad matriz para que asuma las obligaciones del prestatario en caso de que este último incumpla. Como tal, el apoyo implícito, en sí mismo, no constituye una garantía financiera. Véase también la sección 9.13.2.10.

9.13.1.5 Un tema importante al considerar una garantía financiera es hasta qué punto hay apoyo implícito, ya que el apoyo implícito generalmente tiene el resultado de reducir el costo de financiamiento para el prestatario. Si no existe un derecho exigible para que el prestamista o el prestatario obliguen a la sociedad matriz a asumir las obligaciones del prestatario, se puede esperar que un prestatario independiente no esté dispuesto a pagar una comisión de garantía (es decir, el precio en condiciones de plena competencia sería cero). Sin embargo, por el simple hecho de ser miembro de la EMN, el prestatario puede obtener condiciones de financiamiento más favorables que las que habría obtenido de forma independiente. El impacto del apoyo implícito es que el riesgo para el prestamista se percibe como menor que si el prestatario fuera realmente una entidad independiente.

### **9.13.2 Determinación del carácter de plena competencia de las garantías financieras intragrupo**

9.13.2.1 Para determinar el carácter de plena competencia de (la comisión por) una garantía financiera explícita, se deben considerar las siguientes características económicamente relevantes (o factores de comparabilidad):

- Los términos contractuales de la garantía financiera (incluyendo los términos y condiciones del instrumento garantizado), respaldados por la conducta de las partes.
- El perfil de riesgo del prestatario, después de contabilizar el impacto de cualquier apoyo implícito, considerando las funciones desempeñadas y los activos utilizados (puede ser relevante para ello cualquier calificación crediticia externa disponible del prestatario o del instrumento garantizado y/o información sobre la probabilidad de incumplimiento del prestatario).
- El perfil de riesgo y la capacidad financiera del garante.
- Las características de la garantía financiera (incluidas las utilidades proporcionadas por la garantía financiera, en su caso).
- Las circunstancias económicas tanto del garante como de la entidad garantizada y del mercado o mercados en los que operan.

- Las estrategias de negocio seguidas por el garante y la entidad garantizada.

9.13.2.2 Los términos y condiciones establecidos en la garantía financiera, junto con la conducta de las partes, deben tomarse en cuenta para delinear con precisión la transacción que se ha realizado.

9.13.2.3 Se requiere una evaluación del motivo subyacente de la garantía financiera y si realmente genera algún beneficio. Por lo general, esto incluirá un análisis de la forma de la garantía financiera, su propósito, la voluntad del garante de brindar apoyo a la entidad garantizada y cualquier solicitud del prestamista para proporcionar la garantía financiera, de modo que quede claro cuáles obligaciones del prestatario (si lo hubiera) se transfieren al garante y en qué condiciones.

9.13.2.4 Una garantía financiera intragrupo tendrá valor comercial y, por lo tanto, requeriría una remuneración de plena competencia si:

- las obligaciones del prestatario se han transferido al garante en las circunstancias definidas en la garantía financiera;
- la entidad garantizada o el prestatario obtiene un mejor precio (menor) para el préstamo intragrupo gracias a la garantía financiera intragrupo; y
- una parte independiente estaría dispuesta a pagar la garantía en circunstancias comparables.

9.13.2.5 En cambio, es probable que no se permita una comisión de garantía financiera intragrupo en la medida en que:

- se perciba que la entidad garantizada tiene una mejor capacidad crediticia únicamente debido a su afiliación a un grupo (el llamado ‘apoyo implícito’), es decir, la garantía financiera no mejora la capacidad crediticia del prestatario más allá de los beneficios que ya recibe a través del apoyo implícito;
- el deudor no tiene capacidad de endeudamiento ni condición crediticia y, por lo tanto, no podría acceder al mercado de capitales sin la garantía financiera. Es decir, un tercero nunca otorgaría un préstamo a este deudor sin la garantía, por ejemplo, por su insuficiente capacidad de endeudamiento. En situaciones como ésta, una delineación precisa de la transacción podría llevar a la conclusión de que la garantía proporcionada por la sociedad matriz es una función realizada en su propio interés y

que la sociedad matriz, al proporcionar la garantía, es esencial y sustancialmente el prestatario; y <sup>83</sup>

- la garantía financiera ha sido solicitada por el acreedor con el único propósito de garantizar que la sociedad matriz no desvíe los fondos del prestatario, es decir, cuestiones de riesgo moral (aunque en esta situación puede haber algún beneficio para el prestatario en la medida en que obtiene una mejor calificación crediticia).

9.13.2.6 El siguiente paso del análisis de precios de transferencia sería la selección y aplicación del método de precios de transferencia más apropiado. La forma más común de compensación para una garantía financiera intragrupo es una comisión de garantía. La comisión de garantía de plena competencia podría determinarse por referencia a las comisiones de garantía que entidades no relacionadas hayan acordado (o acordarían) para transacciones similares en circunstancias similares. Los siguientes factores pueden ser relevantes para la determinación de una comisión de garantía de plena competencia, la probabilidad de incumplimiento del deudor, la cantidad garantizada y el costo de capital del garante (ya que puede ser necesario apartar un monto como contingencia en caso de que el deudor incumpla) y el beneficio (en su caso) para el prestatario como resultado de la garantía, después de tomar en cuenta el impacto de cualquier apoyo implícito. Véase la sección 9.13.2.10.

9.13.2.7 El MPLC puede ser apropiado si se pueden identificar transacciones independientes comparables en circunstancias comparables. El MPLC se puede aplicar de las siguientes formas:

- MPLC interno: basado en comisiones de garantía aplicadas a transacciones similares en circunstancias similares entre una de las empresas asociadas y una entidad no relacionada.
- MPLC externo: esto es más teórico, ya que los comparables son muy difíciles de obtener. Si estuviera disponible, consistiría en información sobre comisiones de garantía aplicadas a transacciones similares en circunstancias similares entre entidades no relacionadas.

9.13.2.8 Al aplicar el MPLC, pueden resultar útiles: la información derivada de garantías financieras de terceros (cuando estén disponibles),

---

<sup>83</sup> Por ejemplo, la delimitación precisa de la transacción podría sugerir que la transacción no es un acuerdo de garantía en absoluto, sino que el supuesto garante es de hecho el prestatario directo.

aceptaciones bancarias, costos de *swap* de incumplimiento crediticio, costos de cartas de crédito, cuotas de compromiso, varios tipos de seguros y opciones de venta. Es posible que sea necesario considerar los ajustes de comparabilidad cuando existan diferencias importantes en las características económicamente relevantes entre la transacción analizada y los comparables potenciales.

9.13.2.9 Otros enfoques más comúnmente utilizados para determinar una comisión de garantía de plena competencia, son los siguientes:

- Enfoque de rendimiento. Se centra en el beneficio para la entidad garantizada. El enfoque de rendimiento trata de estimar los ahorros potenciales en las tasas de interés logrados por el prestatario como resultado de la garantía explícita. Por tanto, podría utilizarse para determinar la tasa de garantía máxima que un prestatario podría estar dispuesto a pagar. Se calcula la diferencia entre la tasa de interés que se habría pagado por el prestatario sin la garantía y el tipo de interés que realmente debe pagar. Para determinar el primer elemento, los costos por intereses se calculan para el prestatario como si asumiera el préstamo sin la garantía explícita (pero con respaldo implícito). Se puede revisar la Sección 9.7.2 a este respecto. Esto se compara con el tipo de interés real del préstamo, es decir, con el beneficio de la garantía explícita. La diferencia del interés ahorrado se comparte entre el garante y el prestatario. Tenga en cuenta que la comisión de garantía no puede ser el 100% de esta diferencia, ya que el prestatario no recibiría ningún beneficio neto y, por lo tanto, no tendría ningún incentivo para obtener la garantía. El enfoque de rendimiento ha sido comúnmente aceptado por diversas autoridades tributarias y órganos judiciales.
- Enfoques de costos. Estos enfoques se centran en el costo para el garante de proporcionar la garantía. Por lo tanto, podrían utilizarse para determinar la comisión mínima de garantía que un garante podría estar dispuesto a aceptar. Los enfoques de costos cuantifican el riesgo adicional asumido por el garante o el valor de la pérdida esperada en la que incurriría el garante al proporcionar la garantía. Esto podría determinarse mediante uno de los siguientes enfoques:
  - Considerando la probabilidad de incumplimiento de la entidad garantizada junto con la tasa de recuperación esperada en caso de incumplimiento.
  - Considerando el capital que se requiere para soportar los riesgos adicionales al garante por brindar la garantía.

Esto se puede estimar siempre que se efectúe un examen cuidadoso, a través de: (i) un modelo de permuta de créditos impagados: el valor de la garantía se determina como una aproximación de las comisiones de permuta (*swap*) de créditos impagados; (ii) una opción de venta contingente: el valor del precio que la entidad garantizada debe pagar por un derecho hipotético de vender el instrumento garantizado al garante a un precio específico (es decir, valor nominal) y bajo ciertas circunstancias (es decir, evento crediticio) (dicho de otro modo, una opción de venta sobre el instrumento garantizado); (iii) un análisis del costo de capital: costo del capital social adicional que la entidad garantizada necesitaría hipotéticamente para lograr el mismo nivel de capacidad crediticia que tiene con la garantía vigente; (iv) considerar las primas del seguro de garantía financiera.

- Cabe señalar que, para determinar una comisión de garantía en condiciones de plena competencia, o una gama de comisiones de rango de mercado, la aplicación de más de un enfoque no es un requisito.

#### 9.13.2.10 Ejemplo 12: Garantía financiera y apoyo implícito

ACo, ubicada en el País A, es la sociedad matriz de una EMN. ACo necesita recursos financieros para las actividades del grupo de inversionistas externos. Para estos efectos, ACo establece un Vehículo de Propósito Especial (sin control sobre los riesgos), BCo, en el País B, cuya función exclusiva es la emisión de bonos, valores y otros instrumentos financieros al mercado por cuenta del grupo. El grupo sigue un procedimiento común que consiste en utilizar a BCo como una mera entidad financiera intermediaria para obtener fondos en el mercado de capitales. Este procedimiento como tal tiene ciertos requisitos legales y contractuales estándar, incluyendo una garantía formal por parte de ACo de los bonos o valores emitidos.

Al mercado se le hace plenamente consciente a través del prospecto y otros materiales relevantes, del hecho de que BCo está emitiendo bonos o valores en nombre del grupo y, por lo tanto, considera que BCo tiene la misma capacidad crediticia que ACo. En este caso, el efecto del apoyo implícito sobre BCo es tal que añadir una garantía explícita de los bonos o valores por parte de ACo no proporciona beneficios adicionales a BCo y, como tal, no debe pagarse ninguna comisión de garantía.

Es apropiado remunerar a BCo con una comisión de servicio por su papel en la emisión de bonos o valores en nombre del grupo.

**9.13.2.11 Ejemplo 13: el MPLC interno para garantías financieras intragrupo**<sup>84</sup>

ACo, ubicada en el País X, es una empresa asociada de BCo, ubicada en el País Y. BCo ha solicitado un préstamo a un prestamista externo. ACo ha proporcionado una garantía financiera intragrupo para este préstamo.

BCo también recibe una garantía sobre un préstamo diferente (que tiene las mismas características del préstamo a terceros garantizado por ACo) de una compañía de seguros ajena, en las mismas condiciones que las pactadas con ACo. Suponiendo que la garantía financiera intragrupo y el seguro de terceros sean comparables (es decir, considerando todas las características económicamente relevantes), ACo y BCo podrían utilizar la prima aplicada a BCo por el seguro de terceros para identificar la comisión de garantía intragrupo de plena competencia.

**9.13.2.12 Ejemplo 14: el MPLC externo para garantías financieras intragrupo**

ACo, ubicada en el País X, es una empresa asociada de BCo, ubicada en el País Y. BCo ha solicitado un préstamo a un prestamista externo. ACo ha proporcionado una garantía financiera intragrupo para este préstamo.

La información disponible públicamente se refiere a los términos y condiciones aplicados entre terceros sobre garantías financieras comparables (es decir, considerando todas las características económicamente relevantes).<sup>85</sup>

ACo y BCo podrían utilizar las comisiones de garantía aplicadas en las garantías financieras no vinculadas comparables para identificar la comisión de garantía intragrupo en condiciones de plena competencia.

---

<sup>84</sup> Los ejemplos 13 y 14 parten del supuesto de que, sobre la base de la delimitación precisa de la transacción real, los contratos intragrupo están en consonancia con la conducta de las partes. Por tanto, los ejemplos se centran en la cuestión del precio del acuerdo intragrupo.

<sup>85</sup> Sin embargo, este tipo de información comúnmente puede no estar disponible.

**9.13.2.13 Ejemplo 15: El enfoque de rendimiento para garantías financieras intragrupo**<sup>86</sup>

ACo, ubicada en el País X, es una empresa asociada de BCo, ubicada en el País Y. BCo ha solicitado a un prestamista externo, un préstamo a 5 años. ACo proporciona una garantía financiera intragrupo para este préstamo. El prestamista externo otorga el préstamo a BCo a una tasa de interés del 2 por ciento.

La calificación crediticia de ACo es A, mientras que la calificación crediticia de BCo (después de considerar el efecto del soporte implícito) es BBB.

Con base en la información disponible de fuentes públicas, un préstamo no vinculado comparable (es decir, considerando todas las características económicamente relevantes, excepto la garantía financiera intragrupo) tendría un tipo de interés del 3.25 por ciento.

Bajo el enfoque de rendimiento, el beneficio por intereses recibida por BCo como resultado de la garantía (es decir, su costo reducido para el financiamiento) asciende a 1.25 por ciento (es decir, 3.25% - 2%). Por tanto, la comisión máxima de garantía intragrupo en condiciones de plena competencia podría ser del 1.25 por ciento. Sin embargo, este monto podría reducirse considerando que la ventaja derivada de la garantía debe repartirse entre ACo y BCo. Los resultados de la aplicación de un enfoque de costos (véase el Ejemplo 16) podrían utilizarse para determinar esta división entre ACo y BCo.<sup>87</sup> Sin embargo, tome en cuenta que no es requisito aplicar los enfoques de rendimiento y costo juntos para determinar una comisión de garantía de plena competencia.

---

<sup>86</sup> Los ejemplos 15 y 16 parten del supuesto de que, sobre la base de la delineación precisa de la transacción real, los contratos intragrupo están en consonancia con la conducta de las partes. Por lo tanto, los ejemplos se centran en la cuestión del precio del acuerdo intragrupo.

<sup>87</sup> Como enfoque pragmático, esta ventaja podría dividirse en partes iguales entre ACo y BCo.



#### 9.13.2.14 Ejemplo 16: el enfoque del costo para las garantías financieras intragrupo

Los hechos son los mismos que en el Ejemplo 15.

La tasa de probabilidad de incumplimiento esperada a 5 años de BCo<sup>88</sup> es 1.44% y su tasa de recuperación esperada<sup>89</sup> (considerando sus activos fijos y valores) es 40%.

El enfoque de costo cuantifica el riesgo adicional soportado por el garante ACo mediante la estimación del valor de la pérdida esperada en que ACo puede incurrir como resultado de otorgar la garantía, en caso de incumplimiento de BCo (pérdida esperada en caso de incumplimiento de BCo). El costo esperado de otorgar esta garantía es del 0.86% (calculado de la siguiente manera:  $1.44\% \times (1 - 40\%)$ ).

Por lo tanto, la comisión mínima de garantía de plena competencia podría ser de 0.86%. Sin embargo, este monto podría incrementarse al considerar cómo la ventaja derivada de la garantía debe ser compartida entre ACo y BCo. Los resultados de la aplicación del enfoque de rendimiento (véase el Ejemplo 15) podrían utilizarse para determinar esta división entre ACo y BCo<sup>90</sup>. Sin embargo, debe considerarse que no es un requisito, aplicar los enfoques de rendimiento y costo juntos para determinar una comisión de garantía de plena competencia.

---

<sup>88</sup> La probabilidad de incumplimiento es un término financiero que describe la probabilidad de incumplimiento durante un período en particular. Proporciona una estimación de la probabilidad de que un prestatario no pueda cumplir con sus obligaciones de deuda durante ese período.

<sup>89</sup> La tasa de recuperación es la medida en que se pueden recuperar el principal y los intereses devengados de la deuda en incumplimiento, expresada como porcentaje del valor nominal.

<sup>90</sup> Como enfoque pragmático, esta ventaja podría dividirse en partes iguales entre ACo y BCo.

## Parte C

# DISEÑO DE LA LEGISLACIÓN SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y APLICACIÓN PRÁCTICA DE UN RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

## 10 Entorno jurídico general para el establecimiento y actualización de los regímenes de precios de transferencia

### 10.1 Introducción

#### 10.1.1 Desarrollo histórico de las reglas de precios de transferencia

10.1.1.1 Las reglas de precios de transferencia fueron introducidas en la legislación nacional del Reino Unido en 1915 y de los Estados Unidos en 1917. Sin embargo, no fueron un tema de gran preocupación hasta finales de la década de 1960, cuando el volumen de las transacciones comerciales internacionales aumentó enormemente. El desarrollo de la legislación sobre precios de transferencia estuvo históricamente liderado, en términos de su implementación, por los países desarrollados. En años recientes, debido al crecimiento y complejidad de las “transferencias” internacionales dentro de las EMN, tanto los países desarrollados como aquéllos en desarrollo están introduciendo legislación para abordar los problemas de precios de transferencia.

10.1.1.2 Las legislaciones internas sobre precios de transferencia alrededor del mundo muestran cierta armonización en los principios básicos, de acuerdo con el estándar de plena competencia, aun cuando su aplicación no es idéntica en todas las jurisdicciones. La introducción de reglas de precios de transferencia ha tenido lugar dentro de diferentes marcos legislativos y en el contexto del derecho soberano de los países para tratar los asuntos tributarios. Las razones por las que ha habido una mayor coherencia en el enfoque son, entre otras:

- los beneficios de enfoques similares entre países con el propósito de evitar la doble tributación o la doble no tributación;
- la amplia aceptación del principio de plena competencia como la

mejor alternativa para abordar en la actualidad los problemas de precios de transferencia; y

- el hecho de que muchos países han adoptado el Artículo 9 de los Modelos de Convenio las Naciones Unidas y de la OCDE en sus tratados tributarios bilaterales, de modo que ya están comprometidos con los principios fundamentales establecidos en el mismo.

10.1.1.3 Con el aumento de la controversia sobre los ajustes que las autoridades tributarias hacen a los precios de transferencia fijados por entidades relacionadas, los contribuyentes buscan cada vez más, mecanismos prácticos de resolución de disputas para evitar la doble tributación. Como resultado, el procedimiento de acuerdo mutuo (MAP, por sus siglas en inglés) establecido en los tratados bilaterales<sup>91</sup>, ha evolucionado siendo un mecanismo más eficaz, a través de regulaciones internas complementarias y a través de una mayor práctica en relación con la gestión del MAP.

10.1.1.4 Muchos países han implementado acuerdos anticipados de precios (APA, por sus siglas en inglés) en sus procedimientos legales y/o administrativos como un mecanismo bilateral de prevención y resolución de disputas para evitar la doble tributación. Otros países han introducido un procedimiento de arbitraje para dar certeza de que se resolverá una disputa. Las ventajas y desventajas de estos enfoques se tratan en el Capítulo 15, sin embargo, su aplicación dependerá de los mecanismos legislativos de cada país y, por lo tanto, se llevará a cabo de diversas formas.

## 10.1.2 Generalidades

10.1.2.1 Este Capítulo revisa el entorno jurídico de la legislación sobre precios de transferencia en un contexto global y busca identificar los temas prácticos esenciales desde la perspectiva de los países en desarrollo. Cabe destacar que no existe una “plantilla” o legislación modelo que funcione en todas las situaciones. La legislación sobre precios de transferencia debe ser adecuada a las necesidades de cada país en particular. Esto significa que cualquier legislación de otro país que se examine como fuente de ideas, debe ser cuidadosamente considerada en cuanto a la razón por la cual ha funcionado o no, en su contexto original. La facilidad de la administración práctica y las cargas del cumplimiento de las reglas de cualquier modelo

---

<sup>91</sup> Basado en el Artículo 25 de los Convenios Modelo de las Naciones Unidas y de la OCDE.

que se esté considerando, también deben analizarse cuidadosamente. Esas consideraciones y el “entorno” de la legislación deben compararse con las del país que introduce reglas de precios de transferencia. Este análisis ayudará a indicar qué nociones o conceptos son, en su caso, relevantes y adecuados para las condiciones de un país en particular y cómo podrían funcionar eficazmente en el mismo.

10.1.2.2 Los redactores de la legislación sobre precios de transferencia deben tomar en cuenta los resultados del Proyecto BEPS, especialmente con respecto a las Acciones 8, 9, 10 y 13 (8. — Intangibles; 9. — Riesgos y capital; 10. — Otras transacciones de alto riesgo, y 13. — Documentación de precios de transferencia y reportes país por país).<sup>92</sup> Estos temas están destinados a tener un enfoque legal más armonizado en una era posterior al Proyecto BEPS.

10.1.2.3 Este Capítulo también aborda la implementación práctica de las reglas de precios de transferencia en una jurisdicción en particular. Como tal, se brinda una guía sobre:

- cómo implementar las consideraciones y cuestiones sustantivas relacionadas con el diseño legislativo en un régimen nacional de precios de transferencia a través de leyes sustantivas y regulaciones secundarias;
- cómo se relacionan los regímenes nacionales de precios de transferencia con otras leyes fiscales nacionales;
- la posición de las reglas de precios de transferencia en el marco general de las reglas tributarias internacionales dentro de un régimen interno particular; y
- cómo mantener actualizado el régimen de precios de transferencia recientemente implementado.

10.1.2.4 Los demás capítulos de la Parte C tratan con mayor profundidad áreas específicas de implementación y administración. El Capítulo 11 establece consideraciones importantes para desarrollar capacidades en materia de precios de transferencia en los países en desarrollo. El Capítulo 12 abarca los requisitos de documentación fundamentales para un régimen de precios de transferencia, cuestiones de transparencia e intercambio de información en un entorno empresarial cada vez más complejo. El Capítulo 13 proporciona un marco útil para la evaluación de riesgos para efectos de precios de transferencia y el Capítulo 14 analiza

---

<sup>92</sup> Informes disponibles en inglés en <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions.htm>

las auditorías de precios de transferencia y brinda una guía sobre los enfoques para la administración de programas de auditoría. El Capítulo 15 proporciona información sobre enfoques y técnicas para la resolución de disputas, incluyendo cómo acceder a los sistemas de resolución de las mismas. Por lo tanto, la Parte C tiene como objetivo proporcionar un conjunto de enfoques mediante los cuales una administración tributaria de un país en desarrollo puede introducir y mantener un régimen de precios de transferencia que cumpla con los estándares internacionales.

### **10.1.3 Legislación nacional sobre precios de transferencia: Panorama estructural**

10.1.3.1 Como ya se señaló en el Capítulo 2, “precios de transferencia” es esencialmente un concepto neutral. Sin embargo, el término se utiliza a menudo de forma incorrecta y en un sentido peyorativo, para referirse a la transferencia artificial de la renta imponible de una compañía dentro de una EMN a otra compañía de la misma EMN ubicada en otra jurisdicción, mediante precios de transferencia incorrectos. El objetivo de estas prácticas es reducir la carga tributaria general del grupo. En tales casos, el problema es el hecho de que el precio de transferencia no está en condiciones de plena competencia. En este Manual, el término “precios de transferencia erróneos” se utiliza para indicar casos en los que el precio de transferencia establecido no está en condiciones de plena competencia. Véase la sección 2.1.1.6.

10.1.3.2 Muchos países han introducido normas tributarias nacionales específicas para evitar una posible erosión de la base tributaria debido a la fijación de precios indebidos en transacciones entre partes relacionadas. Como se señaló anteriormente, esta legislación requiere casi invariablemente que los precios de las transacciones intragrupo se fijen de acuerdo con el principio de plena competencia. El principio de plena competencia se acepta generalmente como el principio rector para la asignación de ingresos no solo entre entidades relacionadas (EMN) sino también entre unidades transfronterizas de una misma entidad. Según el principio de plena competencia, generalmente es necesario realizar un análisis de comparabilidad de transacciones con terceros. Sin embargo, cuando el contribuyente no proporciona a la autoridad tributaria la información necesaria para permitir una adecuada determinación del precio de plena competencia en circunstancias particulares, algunos países han adoptado un método impositivo de estimación (que se analiza en el punto 10.1.9). La imposición por estimación, generalmente, está sujeta a refutación por parte del contribuyente, que puede presentar pruebas contrarias que demuestren que los resultados de la transacción están en condiciones de plena competencia.

10.1.3.3 Otro enfoque para la asignación de ingresos por precios de transferencia se conoce como repartición formular global (RFG). Sin embargo, tal sistema no puede operar a nivel global de manera que evite por completo la doble tributación sin un acuerdo global previo sobre una fórmula uniforme adecuada, lo cual no se ha logrado aún. Este Manual aborda las reglas de precios de transferencia basadas en el principio de plena competencia. Prácticamente todos los países en desarrollo aceptan el principio de plena competencia como parte de sus tratados bilaterales de impuestos y han adoptado el principio de plena competencia como base para su legislación nacional sobre precios de transferencia. Este Manual no trata de las ventajas y desventajas en el largo plazo, de otras posibles formas de abordar los precios de transferencia, incluyendo la RFG.

#### **10.1.4 Consideraciones claves para el diseño de un régimen de precios de transferencia**

10.1.4.1 Algunos países han reconocido formalmente la guía proporcionada en este Manual en su legislación nacional. Incluso cuando éste no sea el caso, las guías del Manual pueden proporcionar una referencia útil para la aplicación de la legislación nacional, a menos que exista una inconsistencia entre las guías del Manual y los requisitos de la legislación nacional.

10.1.4.2 Un ejemplo de legislación de un país que reconoce las guías del Manual son las Reglas de Precios de Transferencia de Tanzania de 2018, que establecen que las Reglas deben interpretarse de forma consistente con el principio de plena competencia del Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas y las guías de este Manual. Las Reglas también establecen que deben interpretarse de manera consistente con el Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE y las Directrices de la OCDE sobre Precios de Transferencia.

10.1.4.3 Otro ejemplo se encuentra en Zimbabwe, país que promulgó legislación sobre precios de transferencia en 2016. Las disposiciones allí reconocen formalmente al Manual y las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE, como documentos de orientación.

10.1.4.4 En la legislación nacional se pueden observar dos enfoques amplios diferentes relacionados con los precios de transferencia. Ambos enfoques buscan implementar un enfoque de plena competencia en relación con las transacciones vinculadas.

10.1.4.5 El primer enfoque jurídico posible, simplemente autoriza a la administración tributaria a distribuir, prorratear o asignar ingresos brutos, deducciones, créditos, etc., cuando la administración tributaria determina que dicha distribución, prorrateo o asignación es necesaria para evitar la evasión de impuestos o para reflejar claramente los ingresos de cualquier organización, comercio o negocio.<sup>93</sup> En este sistema no se hace referencia a la obligación de cumplimiento del contribuyente de determinar el precio de plena competencia, mientras que el principio de plena competencia puede estar estipulado en la legislación primaria general o dentro de los reglamentos o en la legislación secundaria que respalda a la legislación primaria.

10.1.4.6 El segundo enfoque jurídico establece que, en base a un sistema de autoevaluación, el precio de cualquier transacción con una filial extranjera será fijado para efectos fiscales, como si la transacción se hubiera realizado en condiciones de plena competencia.<sup>94</sup> En otras palabras, una transacción que no es de plena competencia se reconstruye como una transacción en condiciones de plena competencia para efectos de calcular la renta imponible y gravar dichos ingresos. Este enfoque jurídico efectivamente requiere que los contribuyentes lleven a cabo su contabilidad tributaria inicial basada en el principio de plena competencia.

10.1.4.7 La elección que un país haga de cualquiera de estos dos enfoques dependerá de los principios básicos de la legislación tributaria nacional de ese país. Esto incluirá cuestiones tales como la forma de la legislación antievasión aplicable, las limitaciones de tiempo para la aplicación de la legislación y la forma en que se distribuya la carga de la prueba. Sin embargo, la elección de estilos de legislación nacional en general no ha supuesto una diferencia sustancial en el procedimiento legal de implementación del principio de plena competencia. La forma en que se estipulan las metodologías de plena competencia en la legislación de cada país difiere hasta cierto punto, como se describe a continuación.

10.1.4.8 Dependiendo del sistema legal del país en cuestión, las leyes tributarias pueden establecer con gran detalle temas como la definición de partes relacionadas, metodologías de precios de transferencia, documentación, sanciones y los procedimientos para APA. Otros países pueden únicamente optar por identificar la estructura básica de asignación de la base imponible entre las partes relacionadas bajo el principio de plena competencia. En el último caso, la orientación práctica detallada

---

<sup>93</sup> Por ejemplo, el Código de Rentas Internas de los Estados Unidos, p. 482.

<sup>94</sup> Por ejemplo, la Ley de Medidas Tributarias Especiales de Japón, p. 66-4 (1).

normalmente estará disponible en piezas regulatorias subordinadas tales como regulaciones, reglas administrativas y avisos públicos. Incluso si estos asuntos se definen con gran detalle en la ley tributaria primaria, es necesario brindar una guía operativa clara. Las administraciones tributarias deben considerar el nivel de orientación disponible en sus países y determinar si se necesitan más detalles.

10.1.4.9 Subsiste un sustancial riesgo de doble tributación incluso cuando dos países siguen el mismo enfoque respecto del principio de plena competencia. Por ejemplo, la doble tributación puede ocurrir cuando una guía específica sobre la implementación del principio de plena competencia es diferente de un país a otro, y los países no cubren esta brecha con un acuerdo específico o una guía interpretativa. Los siguientes párrafos demuestran posibles diferencias significativas en la legislación nacional que pueden dar lugar a diferencias importantes en la forma en que los países interpretan o aplican el principio de plena competencia.

### **10.1.5 Empresas asociadas**

10.1.5.1 La definición de qué personas (compañías, fideicomisos, individuos y otras entidades) y por lo tanto qué transacciones están cubiertas por la legislación de precios de transferencia, es un tema clave ya que el principio de plena competencia se aplica a las transacciones entre partes relacionadas. El Artículo 9 de los Modelos de Convenio de las Naciones Unidas y de la OCDE considera que las empresas son “asociadas” (es decir, “partes relacionadas”) si una de ellas cumple con las condiciones del Artículo 9, Subpárrafo 1(a) o 1(b) respecto a la otra. Estos subpárrafos cubren las llamadas relaciones entre la sociedad matriz y sus subsidiarias y las relaciones entre subsidiarias.

10.1.5.2 El requisito de control en cada subpárrafo se satisface si una entidad “participa directa o indirectamente en la administración, control o capital de [otra] empresa”. No existe una orientación común específica sobre este tema en los Comentarios sobre el Artículo 9 de los Modelos de Convenio de las Naciones Unidas y de la OCDE, ni en las Directrices de precios de transferencia de la OCDE. Esto se debe principalmente a que las cuestiones relativas a los precios de transferencia son relevantes solo cuando se han establecido o impuesto condiciones especiales entre dos partes. Por lo tanto, el grado de control necesario para activar la aplicación de la legislación sobre precios de transferencia se ha dejado en efecto a la legislación nacional.



10.1.5.3 Algunos países establecen un umbral de participación accionaria del 50 por ciento como el nivel de participación requerido para tener la condición de “asociado”. Algunos países emplean un umbral más bajo o bien otorgan mayor fiabilidad a otros factores relacionados con la gestión o el control de facto. Sin embargo, los países con umbrales más elevados suelen emplear normas sustantivas de control como prueba alternativa o subsidiaria. Estos países pueden enfocarse en elementos distintos a la participación accionaria, como son la dependencia de insumos, las redes de distribución, los derechos de voto, las entidades incluidas en los estados financieros consolidados, recursos financieros y recursos humanos en relación con otros miembros del grupo. Por lo tanto, en la práctica, puede haber más puntos en común entre los países de lo que parecería de una comparación superficial de los umbrales de participación accionaria.

10.1.5.4 Sin embargo, las diferencias entre los criterios del umbral pueden llevar a disputas en determinadas circunstancias. Por ejemplo, si en el País A, la legislación nacional estipula que una participación del 50 por ciento o más es el umbral para calificar como “empresa asociada”, las transacciones entre una entidad, propiedad al 50/50 de dos partes independientes, y uno de sus accionistas, estarían cubiertos por las reglas de precios de transferencia. Sin embargo, si en el País B, la legislación nacional estableciera un umbral de participación de acciones superior al 50 por ciento, la misma transacción, *prima facie*, no estaría sujeta a las reglas de precios de transferencia en esa jurisdicción.<sup>95</sup>

10.1.5.5 En Sudáfrica, las reglas de precios de transferencia se aplican a las transacciones transfronterizas entre personas relacionadas, a las que se hace referencia en la legislación nacional como “personas conectadas”. Una persona conectada se define en relación con las personas físicas, fideicomisos, miembros de sociedades y compañías. Las compañías podrían ser personas relacionadas según criterios prescritos si una de ellas posee al menos el 20 por ciento de las acciones o puede ejercer al menos el 20 por ciento de los derechos de voto en la otra compañía.

10.1.5.6 Como ejemplo adicional, en Brasil, las compañías extranjeras y las domiciliadas en Brasil, se consideran asociadas cuando al menos 10 por ciento del capital social de una (o ambas) compañías es propiedad de la misma persona física o jurídica. La legislación de precios de transferencia también aplica conceptos de la Ley de Sociedades a otras situaciones para

---

<sup>95</sup> Un acuerdo de igualdad de condiciones generalmente no plantea un alto riesgo de transferencia de ingresos, aunque todavía podría haber cierto margen para la fijación de precios sin condiciones de plena competencia.

caracterizar a dos empresas como asociadas o relacionadas. De hecho, la legislación brasileña sobre precios de transferencia es muy amplia con respecto al concepto de “personas relacionadas”. Por ejemplo, considera incluso el grado de parentesco de un individuo residente en un país extranjero que tiene relaciones comerciales con compañías brasileñas que son controladas o administradas por sus parientes (según el grado de parentesco); y todas las transacciones realizadas con jurisdicciones listadas (jurisdicciones de baja tributación y no cooperantes) se consideran personas relacionadas.

10.1.5.7 Para los países en desarrollo, un análisis del control podría ser un elemento importante para asegurar que las reglas de precios de transferencia se puedan gestionar de manera efectiva. Además, los factores para identificar el control deben examinarse cuidadosamente porque su evaluación puede requerir procedimientos de investigación complicados que pueden diferir según el sector industrial, las características geográficas, el ciclo del producto, etc.

### **10.1.6      Ámbito de las operaciones cubiertas, disponibilidad/ priorización de los métodos de precios de transferencia y cumplimiento**

10.1.6.1 Las normas de precios de transferencia generalmente cubren todas las transacciones intragrupo transfronterizas, independientemente de si los participantes son residentes o no residentes para efectos fiscales. Por lo tanto, las transacciones llevadas a cabo entre un establecimiento permanente de una empresa extranjera ubicada en una jurisdicción y una empresa afiliada ubicada en otra jurisdicción también están sujetas a las reglas de precios de transferencia, de conformidad con la legislación nacional de esa jurisdicción. En cambio, una transacción interna entre un establecimiento permanente de una compañía extranjera y su compañía afiliada residente dentro de la jurisdicción, puede no estar sujeta a las reglas de precios de transferencia en ciertas jurisdicciones. Esto ocurre en Japón, por ejemplo, donde no existe un riesgo sustancial de que los ingresos se transfieran más allá de fronteras del país que legisla. Véase más en la sección 10.2.1.1.

10.1.6.2 Sin embargo, las transacciones entre las sucursales locales y su casa matriz (y viceversa) pueden estar reguladas por una legislación específica, como son las reglas de tributación de compañías no residentes o extranjeras y, en consecuencia, verse afectadas por el Artículo 7 de los tratados tributarios (generalmente basados en los Modelos de Convenio de las Naciones Unidas y o de la OCDE). Aunque en tales circunstancias

prevalece en general el principio de plena competencia, el marco legal de la tributación podría ser diferente. Por ejemplo, el mecanismo de resolución de disputas puede ser diferente según la legislación nacional de cada país y el tratado correspondiente a este tipo de transacciones. No obstante, en general, la misma legislación nacional sobre precios de transferencia puede ser aplicable tanto a las transacciones entre una sucursal local (establecimiento permanente) y su casa matriz (ver Artículo 7 de los Modelos de Convenio de las Naciones Unidas y de la OCDE), como a las transacciones entre empresas asociadas (ver Artículo 9 de los Modelos de Convenio de las Naciones Unidas y de la OCDE), aun cuando pueda existir un tratado de impuestos entre los países involucrados en la transacción.

10.1.6.3 La disponibilidad de diferentes métodos de precios de transferencia, la selección del método y la prioridad que se dará a los distintos métodos de precios de transferencia son cuestiones que a menudo se tratan en la legislación nacional. Esto se hace a menudo a través de guías administrativas u otros materiales complementarios en lugar de leyes tributarias. Muchos países han seguido las Directrices de precios de transferencia de la OCDE y/o este Manual al desarrollar sus marcos legislativos nacionales, y han adoptado los métodos tradicionales de transacción, así como los métodos de utilidad transaccional para determinar si un precio de transferencia está en condiciones de plena competencia. Véase el Capítulo 4 para un detallado análisis de los métodos de precios de transferencia.

10.1.6.4 La facilidad de administración es otro aspecto importante en el diseño de marcos legales. Los requisitos de documentación respaldados por sanciones u otras medidas persuasivas contra el incumplimiento, son los principales instrumentos utilizados por las autoridades tributarias para la recopilación de información suficiente para comprobar si los contribuyentes han establecido o no un resultado de plena competencia. La documentación de precios de transferencia es un costo de cumplimiento significativo para las EMN, especialmente cuando existen diferencias en los requisitos entre los países. Resulta valioso tratar de alinear los requisitos de documentación con aquéllos de otros países, a menos que existan buenas razones en términos de reducir los costos de cumplimiento y cobranza, o características específicas de la legislación local, que exijan diferencias. La Acción 13 del Proyecto BEPS de la OCDE/G20 se centró específicamente en la documentación de precios de transferencia y la presentación de informes país por país, respecto de la que se ha publicado una guía sobre

la implementación de las medidas relevantes.<sup>96</sup> Véase el Capítulo 12 para obtener una guía sobre la documentación de precios de transferencia y la presentación de informes país por país.

10.1.6.5 Se mantendrán algunas diferencias en el ámbito de cobertura de las transacciones o en las formas legales (regulaciones con disposiciones sobre sanciones u orientación de tipo administrativo sobre la autoevaluación). Por lo tanto, conviene evaluar continuamente la documentación y la legislación sobre sanciones para comprobar su eficacia y proporcionalidad. La experiencia de los países que han introducido reglas de precios de transferencia puede ser útil para los países en desarrollo que comienzan a introducir legislación sobre precios de transferencia.

### 10.1.7 Información insuficiente

10.1.7.1 Un problema crítico para los países en desarrollo, así como para los países desarrollados al aplicar cualquier metodología, será a menudo la falta de comparables de terceros, en particular comparables del mercado nacional. Sin embargo, como se ha visto en este Manual, en muchos casos puede suceder que los comparables extranjeros sean apropiados para el caso de precios de transferencia en cuestión. Cuando no sea así, por ejemplo, cuando se decida que el método más apropiado involucra a una parte analizada local y hay particularidades en relación con el mercado interno que indican que es poco probable que los comparables extranjeros sean confiables, una guía práctica para aplicar el principio de plena competencia y las reglas de precios de transferencia en ausencia de suficiente información nacional sobre comparables independientes, debería ser un elemento clave en los marcos legislativos nacionales. Este Manual, en su conjunto, está destinado a ayudar especialmente en esta área; los usuarios deben consultar el Capítulo 3 sobre análisis de comparabilidad en particular. En general, los marcos legislativos y las directrices administrativas nacionales deberían abordar el análisis de comparables como punto de referencia del principio de plena competencia. Dichos marcos deberían tratar de establecer una guía útil y eficaz para asuntos tales como el análisis de comparabilidad (uso de información del extranjero, ajuste de diferencias, distribución de utilidades,

---

<sup>96</sup> OECD (2015): OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project: “*Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting: Action 13*”: 2015 Disponible en inglés en: <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting-action-13-2015-final-report9789264241480-en.htm>; Las guías adicionales que se han emitido posteriormente, se encuentran en <https://www.oecd.org/tax/beps/guidance-on-country-by-country-reporting-beps-action-13.htm>

etc.), acceso a datos, reglas de puerto seguro, si las hubiera, y carga de la prueba. Vale la pena prestar atención al sexto método descrito en la sección 4.7 del Capítulo 4.

10.1.7.2 Además, la “Guía Práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables de precios de transferencia”, publicada por la Plataforma de Colaboración en Materia Tributaria<sup>97</sup> contiene una serie de sugerencias útiles que podrían ser consideradas en los casos en que exista un problema sistémico que involucre la falta de comparables. La Guía Práctica, por ejemplo:

- sugiere formas en las que las agencias gubernamentales pueden aumentar el conjunto de datos comparables disponibles, por ejemplo, instituyendo requisitos para publicar estados financieros auditados;
- recomienda centrarse en enfoques de evaluación de riesgos que consideren la naturaleza de plena competencia de las operaciones con partes relacionadas, a fin de garantizar que los escasos recursos de auditoría se concentren en los casos con mayor probabilidad de producir resultados;
- sugiere la consideración de puertos seguros (véase la sección 10.2.2), márgenes fijos u otros enfoques prescriptivos (véase la sección 10.1.9);
- analiza la aplicación del método de división de las utilidades y el uso de técnicas de valoración que no se basan directamente en datos comparables, cuando se encuentre que dichos enfoques constituyen el medio más apropiado para determinar precios o utilidades en condiciones de plena competencia;
- sugiere la consideración de enfoques cooperativos de cumplimiento en los casos que resulte adecuado, como un medio para ayudar a las administraciones tributarias a acceder a información de la industria que de otro modo podría ser difícil de obtener; y
- sugiere el uso de medidas antiabuso como respaldo a las reglas de precios de transferencia en los casos más patentes, o aquellos en los que existe un alto riesgo de abuso sistémico.

---

<sup>97</sup> Disponible en <https://www.tax-platform.org/sites/pct/files/publications/116573-SPANISH-PUBLIC.pdf>

### 10.1.8 Carga probatoria

10.1.8.1 La carga probatoria en un litigio tributario se refiere a la necesidad de probar afirmativamente la veracidad de los hechos alegados por un litigante con base en una superioridad de elementos probatorios. A veces también se le denomina “riesgo de no persuasión” o “carga de persuasión”. Una parte litigante cumple con esta carga convenciendo al investigador de que comprenda los hechos propuestos por esa parte. La parte con esta carga corre el riesgo de perder si sus pruebas no logran convencer al juez durante el juicio. Un concepto de la carga probatoria que precede, pero es diferente, es “la carga de la acusación”, lo que significa el deber de una parte de defender un asunto para que ese asunto sea escuchado en la demanda. Un litigante que presenta una demanda debe satisfacer tanto la carga de la acusación como la carga probatoria para ganar el juicio.

10.1.8.2 La carga probatoria opera en litigio. Sin embargo, es importante poder considerar quién, es decir, qué parte tiene la carga de la prueba durante un ejercicio de auditoría fiscal o cuando se realizan evaluaciones de precios de transferencia, porque el caso puede terminar en los tribunales.

10.1.8.3 La carga probatoria para los litigios de precios de transferencia puede determinarse de acuerdo con las reglas de carga de la prueba del procedimiento civil o del litigio tributario en general, en la jurisdicción pertinente. Si hay muchas resoluciones judiciales sobre precios de transferencia, la carga probatoria para los casos de precios de transferencia puede formularse con más detalle a través de esos precedentes, dependiendo del estado general del precedente en una jurisdicción determinada. Las reglas de carga probatoria para los casos de precios de transferencia difieren entre países.

10.1.8.4 En varios países, la carga probatoria recae originalmente en el contribuyente, ya que este está obligado a preparar, mantener y presentar la documentación que demuestre que los términos y condiciones de sus transacciones con partes relacionadas, son consistentes con el principio de plena competencia. La posición de que el contribuyente soporta la carga probatoria la adoptan, por ejemplo, Australia, Brasil, Canadá, India, Sudáfrica y los Estados Unidos.

10.1.8.5 Una vez que el contribuyente libera esta carga, puede pasarla a las autoridades tributarias para que éstas evalúen y comprueben si los precios vinculados se han determinado de acuerdo con el principio de plena competencia o si la información o los datos utilizados en el cálculo no son confiables o son incorrectos. Por lo tanto, los países pueden evaluar

y determinar los ajustes de precios de transferencia en las siguientes situaciones:

- La transacción entre partes relacionadas no se determinó de acuerdo con el principio de plena competencia.
- El contribuyente no proporcionó suficiente información o evidencias para examinar adecuadamente la transacción con la parte relacionada.
- El contribuyente no presentó declaraciones de impuestos.
- El precio de plena competencia no se puede determinar de otro modo.

10.1.8.6 Posteriormente, la carga de la prueba puede regresar al contribuyente para que éste explique y documente si la evaluación es incorrecta, infundada o irrazonable, y para confirmar que la transacción entre partes relacionadas se realizó en condiciones de plena competencia. Esta situación puede ocurrir como parte de un proceso de auditoría o en los procedimientos de defensa (por ejemplo, un proceso legal).

10.1.8.7 Las administraciones tributarias y los contribuyentes pueden encontrar varios desafíos para cumplir con sus respectivas cargas probatorias. En la práctica, las empresas asociadas normalmente establecen las condiciones de una transacción en el momento en que ésta se lleva a cabo. Al auditar estas transacciones, la administración tributaria puede participar en un proceso de verificación incluso algunos años después de que se hayan realizado las transacciones en cuestión. Además, en algún momento se puede exigir a las empresas asociadas que demuestren que estas transacciones son compatibles con el principio de plena competencia. Como parte del proceso de diligencia debida el principio de plena competencia puede resultar en una carga de cumplimiento para el contribuyente y una carga administrativa para la administración tributaria al evaluar importantes cantidades y tipos de transacciones. La administración tributaria revisará toda documentación de respaldo preparada por el contribuyente para demostrar que sus transacciones son consistentes con el principio de plena competencia. La administración tributaria y el contribuyente también pueden necesitar recopilar información sobre las transacciones independientes comparables y las condiciones del mercado en el momento en que se llevaron a cabo las transacciones, para numerosas y variadas transacciones. Este ejercicio suele volverse más difícil con el paso del tiempo. En tales casos, tanto los contribuyentes como las administraciones tributarias a menudo tienen dificultades para obtener información adecuada para aplicar el principio de plena competencia.

10.1.8.8 Cabe señalar que, en la práctica, la carga de la prueba no siempre es un factor decisivo. No obstante, el requisito de la carga probatoria desempeña un papel importante a la hora de decidir quién debe mostrar qué. Dado que la carga de la prueba es una cuestión general que emana de la legislación de cada país, la cuestión de si el contribuyente o la administración tributaria tienen la carga inicial de demostrar que la fijación de precios está de acuerdo con el principio de plena competencia, debe tratarse dentro del marco de la legislación nacional.

10.1.8.9 Otro punto importante que debe abordarse en la legislación nacional de precios de transferencia es el tema de la prescripción de las obligaciones: el tiempo que la legislación nacional concede a la administración tributaria para completar las auditorías de precios de transferencia y realizar las evaluaciones necesarias. Dado que una auditoría de precios de transferencia puede suponer una gran carga para los contribuyentes y las autoridades tributarias, el período normal de prescripción para tomar medidas a menudo se amplía en comparación con las normas tributarias nacionales generales. Sin embargo, un período demasiado largo durante el cual puede realizarse el ajuste presenta riesgos financieros, potencialmente muy grandes en algunos casos, para los contribuyentes. Las diferencias en las prácticas de los países en relación con la limitación de tiempo no deberían dar lugar a una doble tributación. Los países deben tener en cuenta esta cuestión del equilibrio entre el interés por la recaudación y el de los contribuyentes cuando establecen un período prolongado durante el cual se pueden realizar ajustes.

### **10.1.9 Enfoques de la tributación presuntiva y el principio de plena competencia**

10.1.9.1 En las leyes de algunos países se ha previsto un enfoque de “tributación (o imposición) presuntiva”. Las disposiciones sobre imposición presuntiva otorgan a las autoridades fiscales el poder de “presumir” un precio de plena competencia con base en la información recopilada por las autoridades, y de reevaluar la renta imponible del contribuyente sobre esa base. Por lo general, dichas disposiciones solo se consideran aplicables en caso de que el contribuyente no proporcione la documentación pertinente sobre el precio de plena competencia en un plazo razonable (como cuando se solicita información a un contribuyente durante una auditoría). La imposición presuntiva suele estar prevista como último recurso.

10.1.9.2 Esta metodología puede ser común en la legislación relacionada con la tributación interna y los ajustes de precios de transferencia. Sin embargo, los ajustes de los precios de transferencia en relación con las



transacciones transfronterizas generalmente crean un riesgo de doble tributación internacional y pueden ser polémicos. Por lo tanto, los países deben estructurar la legislación sobre imposiciones presuntas con cuidado y de manera que sean lo más consistente posible con el principio de plena competencia.

10.1.9.3 La eficacia de la imposición presuntiva depende del enfoque adoptado por el país en cuestión, es decir, la elección entre la autoevaluación y la evaluación por parte de la administración tributaria. Por un lado, en un sistema de autoevaluación en el que las autoridades tributarias tienen la carga probatoria siempre que proponen un ajuste, la imposición presuntiva puede parecer más atractiva para calcular el precio de plena competencia, cuando no hay suficiente información relevante. Por otro lado, en un sistema centrado en la lucha contra la evasión en el que los contribuyentes tienen una carga inicial de prueba sobre los ajustes de las autoridades, un sistema de sanciones puede desempeñar un papel más eficaz que la imposición presuntiva para evitar la fijación incorrecta de precios de forma generalizada en las transacciones entre partes relacionadas.

10.1.9.4 Otro tema estrechamente relacionado con la tributación presunta, pero también relevante para otros sistemas, es el uso de “comparables secretos”. Véase la sección 3.6.7.

## **10.1.10 Requisitos de información sobre precios de transferencia**

10.1.10.1 Como decisión política, los gobiernos deben establecer cuándo, cómo y en qué formato desean recibir información sobre precios de transferencia. Se debe seleccionar el formato más conveniente para que la administración tributaria procese y responda a la información recibida, en caso necesario.

10.1.10.2 Los requisitos de divulgación incluidos en la legislación pueden ser parte de la presentación regular de declaraciones anuales al final de los períodos contables o de evaluación o bien ser requeridos como resultado de la terminación de una transacción. En estos casos, los contribuyentes deben informar a la administración tributaria sobre la existencia de una transacción con una parte relacionada y proporcionar los detalles de la misma.

10.1.10.3 Por otro lado, la legislación puede requerir que el contribuyente retenga la información y la proporcione a la administración tributaria solo cuando esta última la solicite. En ese caso, el contribuyente tiene la responsabilidad de tener la documentación adecuada para demostrar que

la transacción se llevó a cabo en condiciones de plena competencia si así lo requiere o impugna la administración tributaria.

10.1.10.4 Un ejemplo de requisitos de información sobre precios de transferencia en la presentación de la declaración anual del impuesto sobre la renta es un formulario de informe de transacciones con partes relacionadas. Un ejemplo específico es el esquema de transacciones internacionales de Australia que debe presentarse junto con la declaración anual del impuesto sobre la renta de las sociedades. Otro ejemplo es la Contabilidad Tributaria Digital Certificada de Brasil (*Escrituração Contábil Fiscal*, ECF por sus siglas en portugués), donde el contribuyente debe informar sobre todas las transacciones de precios de transferencia que tienen lugar anualmente. El cuestionario de precios de transferencia de Sudáfrica, que debe presentarse con la declaración anual del impuesto de sociedades, es otro ejemplo relevante.

10.1.10.5 La revelación obligatoria de información clave es la opción más adecuada para las administraciones tributarias con limitaciones de capacidad y puede, por lo tanto, ser la opción preferida para recopilar información sobre los contribuyentes en un país en desarrollo con recursos limitados. Bajo esta opción, es importante que la normativa vigente establezca la revelación de información como una potestad de la legislación en materia de precios de transferencia, de modo que la obligación de informar se derive directamente de la legislación principal (sin exigencias administrativas adicionales). Eso proporcionará a las administraciones tributarias información sobre los contribuyentes que les permitirá orientar mejor los procedimientos de auditoría. Las administraciones tributarias deben asegurarse de contar con recursos humanos y tecnológicos para poder procesar y beneficiarse de esta información, así como equilibrar la solicitud de información con el nivel de carga para los contribuyentes.

10.1.10.6 Los requisitos de documentación para los precios de transferencia se describen con más detalle en el Capítulo 12.

### **10.1.11 Equilibrio entre las leyes y sus normas reglamentarias**

10.1.11.1 Como se menciona en el punto 10.1.4.8, algunos sistemas tributarios contienen un reconocimiento general de los aspectos básicos de una obligación tributaria, y luego emiten regulaciones más extensas que explican cómo deben aplicarse las reglas en la práctica. Para los propósitos de este capítulo, esto significa esencialmente reconocer el principio de plena competencia y los principios básicos aplicables a los precios de transferencia a través de la legislación primaria.

10.1.11.2 Hay algunos países donde todas las reglas de precios de transferencia se establecen en la legislación tributaria sustantiva o primaria nacional sin disposiciones adicionales en las regulaciones complementarias. Dichas disposiciones son vinculantes para el contribuyente y la administración tributaria.

10.1.11.3 En algunas jurisdicciones, las disposiciones sustantivas para observar el principio de plena competencia están incluidas en la ley, pero los detalles se establecen de manera más completa en las regulaciones complementarias. Dependiendo del país, las regulaciones complementarias pueden tener el peso de la ley y, por lo tanto, ser vinculantes para las autoridades tributarias y los contribuyentes.

10.1.11.4 A veces, los sistemas tributarios nacionales no pueden conferir el rango normativo adecuado a las regulaciones complementarias (como resultado de la forma en que está organizado el sistema tributario interno o debido al sistema legal), o la mayor parte de las disposiciones interpretativas solo se prescriben a través de directrices administrativas (notas circulares). Éstas pueden ser vinculantes para las autoridades tributarias, pero no para los contribuyentes. Es decir que el contribuyente puede apoyarse en ellas, pero no ser obligado por esas reglas.

10.1.11.5 Los países en desarrollo deberían evaluar qué sistema es el más adecuado tomando en cuenta su propia legislación tributaria nacional. Las disposiciones normativas generales tienden a proporcionar una mayor certeza porque son obligatorias para todas las partes. También se debe considerar el estado de las resoluciones dirigidas a contribuyentes específicos cuando corresponda. Véase la sección 10.3.2.2 y siguientes, para obtener detalles sobre las resoluciones particulares anticipadas.

## **10.2 Reglas de precios de transferencia en los regímenes fiscales nacionales**

### **10.2.1 Reglas nacionales**

10.2.1.1 El Artículo 9 (“Empresas Asociadas”) de los Modelos de Convenio de las Naciones Unidas y de la OCDE establece las condiciones básicas para los ajustes de precios de transferencia y para los ajustes correlativos cuando surja la doble tributación económica. Aunque el Artículo 9 respalda la aplicación del principio de plena competencia, no establece reglas detalladas de precios de transferencia. No se considera que el Artículo cree un régimen interno de precios de transferencia si éste no existe ya en un país en

particular. Por lo tanto, los países deben formular una legislación nacional para implementar las reglas de precios de transferencia. Generalmente, los países aplican sus reglas de precios de transferencia nacionales a las transacciones transfronterizas, pero algunos países optan por aplicar las reglas de precios de transferencia también a las transacciones nacionales. Para tales países, esto podría ser en reconocimiento del hecho de que sus bases impositivas también pueden erosionarse a través de transacciones domésticas entre partes relacionadas dentro del país, particularmente cuando hay varios regímenes tributarios diferentes en la jurisdicción (por ejemplo, ciertos tipos de negocios o empresas o transacciones que pueden estar sujetas a diferentes tasas impositivas o reglas especiales). Por lo tanto, vale la pena considerar que, al diseñar la legislación sobre precios de transferencia, también puede ser necesario prestar atención al cumplimiento del principio de plena competencia para las transacciones entre partes relacionadas dentro de una jurisdicción determinada.

10.2.1.2 Otro aspecto que vale la pena tomar en cuenta a la hora de introducir o actualizar la legislación nacional en materia de precios de transferencia se relaciona con el lapso entre la concepción e introducción de la legislación y su aprobación por los órganos legislativos y su entrada en vigor.

10.2.1.3 Como se menciona en la sección 10.1.5, existen variaciones entre países en la definición de una “Empresa Asociada”. La definición a menudo utiliza una serie de factores, como un nivel mínimo de participación en las acciones y/o un control efectivo del personal, las condiciones financieras o comerciales y otros factores. También puede haber un criterio de mínimo que significa que las transacciones con partes relacionadas solo entran dentro de las reglas de precios de transferencia si exceden un cierto umbral. Si bien la coherencia internacional en la definición de empresas asociadas y la aplicación del principio de plena competencia es beneficiosa, cada país debe diseñar su legislación sobre precios de transferencia de manera consistente con su marco legal y administrativo, las obligaciones de los Acuerdos Internacionales y los recursos. Esto también puede ser un proceso evolutivo; a medida que el país desarrolle su régimen de precios de transferencia, también deberá asegurarse de que las normas administrativas de otras leyes internas relevantes se mantengan simultáneamente actualizadas.

10.2.1.4 Algunos países pueden incluir reglas de puerto seguro para eximir a los contribuyentes que han cumplido con ciertos criterios de la necesidad de cumplir con aspectos específicos de las reglas de precios de transferencia. Esto reduce los costos de cumplimiento de los contribuyentes,

aumenta la certeza y también reduce los costos del recaudo tributario. La administración tributaria puede enfocar los recursos de auditoría en casos de mayor riesgo en términos de ingresos en juego y riesgo de incumplimiento. No obstante, los puertos seguros pueden fomentar la planificación y la elusión fiscal si no se diseñan cuidadosamente en términos de escala y alcance y/o si son incompatibles con el principio de plena competencia. También existe el riesgo de doble tributación o de doble no tributación cuando las reglas difieren entre países. Para más información, consulte la sección 10.2.2.

## 10.2.2 Reglas de puerto seguro <sup>98</sup>

10.2.2.1 Las reglas de puerto seguro son normas que se aplican a una categoría de transacciones, que permiten la aplicación de reglas simplificadas de precios de transferencia o una exención de las reglas de precios de transferencia. En otros casos, el puerto seguro puede eximir a ciertas transacciones o contribuyentes de la aplicación de las reglas de documentación de precios de transferencia, como se analiza más adelante. Idealmente las reglas de puerto seguro se aproximan a los resultados bajo el principio de plena competencia para evitar la doble tributación o la doble no tributación, o para evitar la creación de distorsiones en el mercado. Estas reglas podrían limitarse a contribuyentes con una magnitud o cantidad de transacciones vinculadas por debajo de un monto o umbral, expresado como porcentaje o en términos absolutos. Un contribuyente puede confiar en una regla de puerto seguro como una alternativa a un enfoque más complejo y oneroso, como la aplicación de un análisis integral de precios de transferencia, incluida la búsqueda de comparables no vinculados apropiados. Existen otros tipos de mecanismos simplificados para la fijación de precios de transferencia que algunos países también clasifican como puertos seguros. Un puerto seguro normalmente está disponible a opción del contribuyente — generalmente se considera como una condición que el contribuyente puede optar por aplicar o no; véase también la sección 10.2.1.4. También pueden aplicarse otras reglas simplificadas o prescriptivas que operan de manera similar a las reglas de puerto seguro, pero lo hacen sobre una base presuntiva y no como una opción del contribuyente.

---

<sup>98</sup> La utilidad y aplicación de puertos seguros y otros enfoques prescriptivos se discuten en “Guía Práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables de precios de transferencia”, publicada por la Plataforma de Colaboración en Materia Tributaria (2017) en la p. 76 y siguientes. Se debe tener en cuenta que en ese documento el término “Puertos Seguros” es referido como “Regímenes de Protección”

10.2.2.2 El puerto seguro u otras normas prescriptivas pueden ser una opción atractiva para los países en desarrollo con acceso limitado a recursos y datos (por ejemplo, comparables), principalmente porque pueden proporcionar facilidad de administración y previsibilidad del régimen de precios de transferencia, utilizando reglas simplificadas para establecer resultados de precios de transferencia. Habría casos en los que la información obtenida de las declaraciones de impuestos de los contribuyentes puede respaldar el diseño de reglas de puerto seguro, por ejemplo, cuando la información está en formato agregado y puede estar disponible públicamente sin violar la confidencialidad. Los partidarios de este tipo de reglas señalan las ventajas de agilizar el cumplimiento, concentrar los esfuerzos de cumplimiento en operaciones de mayor riesgo o más complejas y brindar certeza a los contribuyentes, así como simplicidad administrativa a las autoridades tributarias.

10.2.2.3 A menudo se afirma que las reglas de puerto seguro permiten a las administraciones tributarias (especialmente aquellas que apenas están comenzando a administrar leyes de precios de transferencia) concentrar recursos limitados, incluyendo los recursos de auditoría, en los casos más complejos y de mayor riesgo. Dadas las dificultades de disponibilidad, recopilación y análisis de información, muchos países en desarrollo podrían considerar que, al menos para las PYME o transacciones menos complicadas, las reglas de puerto seguro pueden contribuir a minimizar la complejidad y la carga de determinar los precios de transferencia. Estas cargas pueden ser desproporcionales con el tamaño del contribuyente o su nivel de transacciones vinculadas sujetas a las reglas de precios de transferencia.<sup>99</sup>

10.2.2.4 No obstante las nociones reflejadas en los párrafos anteriores, al considerar la introducción de puertos seguros, es necesario analizar las ventajas y desventajas de la medida propuesta. Esto puede incluir, por ejemplo, contrastar las utilidades en términos de una reducción de los costos de administración con los niveles previstos de recaudación de impuestos, así como la compensación y el impacto de la medida en factores como la inversión extranjera directa, etc.

10.2.2.5 Las normas de puerto seguro también pueden ser útiles para aliviar a las PYME de las cargas de cumplimiento que las afectan de manera desproporcionada en comparación con las grandes EMN (y pueden afectar su capacidad para competir). Dichas reglas también pueden aliviar

---

<sup>99</sup> Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia, párrafos 4.95 al 4.100.

cargas de cumplimiento similares sobre los contribuyentes en relación con transacciones pequeñas o menos riesgosas (por ejemplo, transacciones sin intangibles únicos y valiosos o riesgos significativos). Por ejemplo, los puertos seguros pueden reducir la carga de cumplimiento hasta cierto punto mediante su aplicación a una determinada clase de transacciones dentro de un cierto umbral definido, como los servicios de bajo valor agregado y las tasas de interés con respecto a los préstamos a corto plazo de valor moderado entre empresas (por ejemplo, en condiciones estándar).

10.2.2.6 Hay al menos tres conceptos que las reglas de puerto seguro pueden prescribir: la categoría de operaciones elegibles, el método de precios de transferencia y el rango o resultado correspondiente que se utilizará. En este contexto, aunque los dos primeros conceptos pueden ser introducidos por reglamentación, las administraciones pueden publicar el rango o resultado aplicables en reglas administrativas, a fin de garantizar que el parámetro pueda actualizarse periódicamente.

10.2.2.7 Existen posibles desventajas del puerto seguro y otras reglas prescriptivas, incluida la posibilidad de abuso o de que las reglas difieran de los resultados de plena competencia. Un ejemplo de tal abuso podría incluir el segmentar lo que en realidad es una gran transacción, en varias más pequeñas para permanecer dentro del umbral de puerto seguro. También existe el riesgo de que los esfuerzos de cabildeo (*lobbying*) de los contribuyentes puedan dificultar la eliminación de las normas de puerto seguro cuando ya no sean necesarias, o cuando las condiciones hayan cambiado y tales reglas ya no sean apropiadas. También existe el posible riesgo de que las normas de puerto seguro sean demasiado generosas; esto puede dar lugar a que se pierdan ingresos innecesariamente. Este también será el caso si las transacciones que de otro modo se hubieran cerrado a precios de mercado, se valúan al límite del puerto seguro. O puede haber un impacto distorsionador en el sentido de que tal régimen puede alentar y perpetuar una economía basada en transacciones a pequeña escala o de baja utilidad en lugar de transacciones de mayor riesgo o mayor recompensa (por ejemplo, basadas en tecnología) en las que no se aplican los puertos seguros. Por lo tanto, los puertos seguros pueden incluso desalentar la inversión en actividades de alto margen en comparación con las actividades de bajo margen.

10.2.2.8 La sección sobre puertos seguros del Capítulo IV de las Directrices de precios de transferencia de la OCDE analiza algunas de las posibles desventajas de las normas de puerto seguro, como la declaración de rentas imposables que no se ajustan al principio de plena competencia, un mayor riesgo de doble tributación o de doble no tributación cuando se

adoptan unilateralmente, la posibilidad de crear oportunidades indebidas de planificación fiscal, y problemas de equidad y uniformidad debido a la creación de dos conjuntos de reglas para precios de transferencia. En conclusión, cuando los puertos seguros pueden negociarse sobre una base bilateral o multilateral, pueden proporcionar un alivio significativo de las cargas de cumplimiento y la complejidad administrativa sin crear problemas de doble tributación o de doble no tributación. Esto también se puede lograr a través de reglas de puerto seguro unilaterales que se alinean con el principio de plena competencia y entran en el ámbito de los tratados de doble tributación (por ejemplo, permitir que el otro estado comprenda los detalles técnicos detrás de los puertos seguros para otorgar una desgravación total o parcial en caso de que sea necesario y factible). La guía también establece que las administraciones tributarias deben sopesar cuidadosamente los beneficios y los problemas relacionados con los puertos seguros, haciendo uso de tales disposiciones cuando lo estimen conveniente.<sup>100</sup>

10.2.2.9 A pesar de que las normas de puerto seguro pueden presentar ciertas desventajas, vale la pena mencionar que, en el contexto de pequeños contribuyentes o transacciones menos complejas, éstos pueden verse compensados por las ventajas de tales disposiciones. Siempre que el puerto seguro sea opcional, los contribuyentes pueden considerar que es aceptable si el puerto seguro crea un nivel moderado de doble tributación, dada la mayor certeza y simplicidad. Se puede argumentar que, al optar por los puertos seguros, los contribuyentes son capaces de tomar la decisión sobre si la posible doble tributación es aceptable o no.

10.2.2.10 Al diseñar puertos seguros, es importante considerar si se debe permitir la flexibilidad para optar por adherirse (*opt-in*) o exceptuarse (*opt-out*) de la medida. Un puerto seguro de adhesión es aquel en el que el contribuyente puede optar por aplicar la norma de puerto seguro para beneficiarse de ella. En este escenario, un contribuyente que opta por no participar debe aplicar las reglas ordinarias de precios de transferencia y cualquier requisito de documentación asociado. Una regla de puerto seguro que permite exceptuarse requiere que el contribuyente aplique el método especificado para las transacciones involucradas a menos que decida activamente no hacerlo. Si un contribuyente opta por exceptuarse, debe aplicar las reglas de precios de transferencia y cualquier requisito de documentación asociado, lo que significa que tiene la carga de la prueba

---

<sup>100</sup> OCDE, Sección E revisada sobre puertos seguros en el Capítulo IV de las Directrices sobre precios de transferencia, disponible en inglés en <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/Revised-Section-E-Safe-Harbours-TP-Guidelines.pdf>



de que sus transacciones vinculadas se llevaron a cabo de acuerdo con el principio de plena competencia. Por lo tanto, un régimen que permite exceptuarse puede ser una alternativa más directa, ya que tiene el potencial de reducir los costos administrativos. No existe una diferencia intrínseca en la opción elegida, pero se vuelve necesario tomar en cuenta las diferencias en la carga probatoria que implica la elección realizada.

### 10.2.3 Cuestiones prácticas de las reglas de puerto seguro

10.2.3.1 En general, las reglas de puerto seguro tienden a brindar una opción que exime a los contribuyentes de cumplir con las reglas generales de precios de transferencia en relación con ciertas transacciones. En este sentido, si las transacciones se mantienen dentro de los límites de puerto seguro, puede que no sea necesario aplicar métodos de precios de transferencia y/o mantener la documentación contemporánea exigida por la legislación de precios de transferencia.

10.2.3.2 La OCDE ha propuesto un enfoque opcional simplificado en forma de margen fijo (5 por ciento de margen sobre los costos) para los servicios de bajo valor agregado (SBVA).<sup>101</sup> La OCDE define SBVA como servicios de apoyo que no forman parte del negocio principal de la empresa y que no utilizan intangibles únicos y valiosos ni asumen riesgos significativos.

10.2.3.3 Además, la “Guía de la Plataforma de Colaboración en materia tributaria” (PCT) incluye un análisis comparativo de las prácticas nacionales sobre puertos seguros aplicables a SBVA (es decir, que contiene información sobre (i) definición de SBVA; (ii) transacciones excluidas; y (iii) margen de ganancia para el puerto seguro).

10.2.3.4 Algunos de los requisitos más comunes para un régimen de puerto seguro se enumeran a continuación:

- Los beneficios están dirigidos a contribuyentes que se dediquen a determinadas actividades.
- El régimen se limita a ciertas condiciones o umbrales como el monto absoluto o relativo de la transacción.

---

<sup>101</sup> OCDE (2015), *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, París. Disponible en inglés en <https://doi.org/10.1787/9789264241244-en>. Además, se incorporó en el Capítulo VII de las Directrices de precios de transferencia de 2017.

- Los márgenes o resultados definidos se establecen por ley o regulación administrativa.
- El criterio de elegibilidad se limita a transacciones en las que la parte relacionada no sea residente en una jurisdicción de baja tributación.

10.2.3.5 En transacciones que excedan o no sean elegibles de acuerdo con los límites de puerto seguro, se puede exigir a los contribuyentes el cumplimiento de todas las reglas de precios de transferencia.

10.2.3.6 Otro aspecto que surge de algunas experiencias con las normas de puerto seguro a nivel internacional es que cuando se establecen márgenes fijos, podrían ser percibidos como demasiado altos, lo cual significa que, si son opcionales, pueden resultar poco atractivos para los contribuyentes. Además, cuando se aplica el margen fijo, es posible que el otro estado no acepte los resultados en condiciones de plena competencia. En estos casos, puede existir un riesgo significativo de doble tributación.

#### **10.2.4 Ajustes a la baja**

10.2.4.1 Dado que la implementación de las reglas de precios de transferencia puede resultar en ajustes que aumenten el monto del impuesto a pagar, un contribuyente puede, en la evaluación, procurar un ajuste a la baja del precio de transferencia de la renta gravable, derivado de la declaración excesiva, no intencional de la renta imponible. La guía que contienen las Directrices de precios de transferencia de la OCDE, indica que las administraciones tributarias pueden o no conceder la solicitud de ajuste a la baja a su propia discreción.<sup>102</sup> Además, las administraciones tributarias también pueden considerar tales solicitudes en el contexto del MAP y los ajustes correspondientes. Este es un tema que los países en desarrollo también deberían considerar al diseñar su entorno legal nacional para los precios de transferencia.

10.2.4.2 La experiencia de la República de Corea puede considerarse un ejemplo en este tema. En 2010, este país aclaró en su legislación tributaria que se debe aplicar un ajuste a la baja en los casos en que se realice un ajuste de impuestos según un método de precios de transferencia utilizando datos de varios años. Por lo tanto, ya no está a discreción de los funcionarios fiscales el hacer el ajuste solo para los años con utilidades deficientes e ignorar los años con utilidades en exceso, cuando ajustan el nivel de utilidad del contribuyente de acuerdo con un método de precios de transferencia que utiliza datos de varios años.

---

<sup>102</sup> Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia, párrafo 3.17

10.2.4.3 En Sudáfrica, la disposición legislativa que exige que los términos y condiciones se ajusten a los que habrían existido si las partes hubieran sido personas independientes que negocian en condiciones de plena competencia, se limita a situaciones en las que ha habido una utilidad fiscal y, por lo tanto, no prevé ajustes a la baja.

10.2.4.4 La administración tributaria mexicana emitió reglas para la aplicación de los ajustes de precios de transferencia (esto es, ajustes al alza y a la baja) por parte de los contribuyentes. Las reglas (i) definen la noción y los tipos de “ajustes de precios de transferencia”; (ii) establecen el momento de su aplicación; (iii) indican la información que deben recopilar los contribuyentes sobre los ajustes; (iv) explican los efectos que puedan surgir respecto de rubros relacionados con retenciones; y (v) abordan las consecuencias de los ajustes en los impuestos indirectos (IVA).

10.2.4.5 También es importante que las disposiciones sobre ajustes a la baja no creen oportunidades para la no tributación. Por ejemplo, el contribuyente A en el País A solicita reducir el precio de los bienes vendidos a la parte relacionada B, en el País B de 100 a 80 de acuerdo con el principio de plena competencia, lo que reduce sus ingresos en 20. El precio de plena competencia nuevamente determinado implica que la renta de B debe incrementarse en 20. Sin embargo, si no se realiza el correspondiente ajuste al alza, 20 de renta no se gravará en ninguno de los dos países. Este riesgo de doble no tributación es mayor en los casos en que un contribuyente ha iniciado una solicitud fuera de un proceso MAP o APA, y falta información sobre la posición de la parte o partes relacionadas en las otras jurisdicciones.

10.2.4.6 Cuando el contribuyente ha iniciado ajustes a la baja y una administración tributaria en principio acepta que debe realizarse un ajuste a la baja, se le puede requerir al contribuyente que aporte pruebas de que el monto ha sido incluido en los ingresos por una parte relacionada en la otra jurisdicción. Alternativamente, la autoridad competente del país que acepta el ajuste a la baja debe espontáneamente intercambiar información sobre dicho ajuste con la autoridad competente de la otra jurisdicción, de modo que esta última autoridad competente pueda considerar si los ingresos adicionales deben ser reconocidas en su jurisdicción.

## **10.2.5 Acuerdo anticipado de precios de transferencia (APA)**

10.2.5.1 Muchos países han introducido procedimientos de APA en sus leyes nacionales, aunque éstos pueden tener diferentes formas jurídicas. Por ejemplo, en ciertos países, un APA puede ser un compromiso legalmente vinculante entre los contribuyentes y las autoridades tributarias, mientras

que en otros países puede ser un acuerdo más informal entre ambas. Los APA son un mecanismo útil para evitar disputas y se analizan con más detalle en el Capítulo 15, incluyendo las consideraciones sobre el funcionamiento adecuado de los procedimientos de APA y sus ventajas y desventajas. Puede ser necesario considerar los programas de APA en diferentes etapas del diseño de un marco legal para los precios de transferencia.

10.2.5.2 Al implementar los APA, las administraciones tributarias deben tomar en cuenta que el procedimiento de APA es, en la práctica, un servicio a los contribuyentes. En consecuencia, la administración tributaria debe disponer de una capacidad acorde para responder adecuadamente a la demanda de APA, incluso en términos de tiempo de respuesta, volumen de solicitudes, complejidad de casos, etc. Además, dentro de un contexto de diseño legislativo, los contribuyentes pueden estar obligados a pagar cuotas por la presentación de una solicitud de APA que cubran el costo real de procesar las solicitudes de APA.

10.2.5.3 Algunos consideran que se necesitan niveles adecuados de experiencia antes de que sea apropiado implementar los APA, mientras que otros ven la experiencia obtenida al concluir los APA como una parte importante del desarrollo de capacidades en materia de precios de transferencia. Hacer coincidir la capacidad operativa para ofrecer APA con la capacidad operativa general del régimen de precios de transferencia es, por tanto, un factor importante en el diseño del marco legal nacional.

10.2.5.4 Algunos países optan por no tener APA, al menos durante un tiempo después de que se implementa su régimen de precios de transferencia. Por ejemplo, pueden sentir que necesitan desarrollar capacidades y habilidades antes de poder evaluar adecuadamente cuál es un sistema de APA apropiado para ellos.<sup>103</sup> A otros países les preocupa que los APA no sean útiles en un régimen de precios de transferencia porque tienden a ser buscados por empresas que están en amplia conformidad con el principio de plena competencia y pueden desviar recursos escasos para lograr el cumplimiento en los peores casos de evasión. Al igual que con cualquier mecanismo de este tipo, se deben proporcionar controles y contrapesos para garantizar que el proceso de APA se aplique de manera

---

<sup>103</sup> Después de casi una década de experiencia en la implementación de regulaciones de precios de transferencia en el país, India introdujo APA con efecto a partir del 1 de julio de 2012 en la Ley del Impuesto sobre la Renta. En el año fiscal 2013-14 entraron en vigor los APA. Desde entonces, la India ha firmado más de 300 APA unilaterales y bilaterales.

uniforme entre los contribuyentes y no esté sujeto a abusos o problemas de integridad. Las cuestiones relacionadas con el equilibrio de las cuestiones de recursos y las prioridades con las utilidades potenciales de los APA se analizan con más detalle en la sección 15.3.4.

### **10.2.6 Interacción entre las disposiciones sobre precios de transferencia y las normas tributarias nacionales**

10.2.6.1 Al diseñar un sistema impositivo nacional, se debe tomar en cuenta la interacción de las reglas de precios de transferencia con cualquier norma de sociedades extranjeras controladas (SEC) que sea aplicable. Las reglas de las SEC están diseñadas para evitar que los contribuyentes difieran o eviten impuestos mediante el uso de corporaciones extranjeras en las que tienen una participación mayoritaria en jurisdicciones de baja tributación. Sin las reglas de la SEC, los ingresos podrían dejarse en jurisdicciones de baja tributación y quedar fuera del alcance de las normas tributarias nacionales. Las normas de SEC tratan estos ingresos como si hubieran sido repatriados y, por lo tanto, son gravados en manos de los accionistas residentes. En general, se considera que las reglas de precios de transferencia deben tener prioridad y las reglas de SEC deben aplicarse a las utilidades que quedan en las empresas extranjeras controladas, después de la aplicación del principio de plena competencia.

10.2.6.2 Para efectos tributarios, puede ser a veces más ventajoso financiar a una empresa mediante deuda más que mediante capital, ya que los intereses pagados sobre la deuda pueden deducirse de impuestos, mientras que los dividendos sobre acciones pueden no ser deducibles. En muchos países se han introducido disposiciones de capitalización insuficiente u otras reglas de limitación de intereses para negar una deducción por pagos de intereses excesivos. Esto se hace estableciendo un coeficiente máximo de deuda a capital o interés (neto) contra EBITDA y rechazando una parte de los pagos de intereses si se excede el coeficiente (ver sección 9.5). Estas normas protegen la base impositiva al desalentar la transferencia transfronteriza de utilidades mediante el pago excesivo de intereses sobre la deuda. Desde una perspectiva de política tributaria, la incapacidad para resolver los pagos de intereses que erosionan la base, otorgan a las EMN una ventaja sobre las empresas puramente nacionales que no pueden obtener tales ventajas fiscales.

10.2.6.3 Algunos países que no han establecido reglas detalladas de precios de transferencia, pueden enfrentar formas abusivas de precios de transferencia mediante el uso de normas antievasión generales (*General*

*Anti-Avoidance Rules*, GAAR por sus siglas en inglés). Las transacciones abusivas que no cumplen con la plena competencia pueden estar dentro del alcance de las normas antievasión generales. Esto puede resultar útil en las primeras etapas de la introducción de un régimen de precios de transferencia; sin embargo, el uso de GAAR en cuestiones de precios de transferencia puede crear incertidumbre para las empresas y, por lo tanto, puede ser preferible una legislación, reglamentos u orientación detallados sobre precios de transferencia.

### **10.3 Manteniendo los regímenes de precios de transferencia actualizados**

#### **10.3.1 Recopilación de información**

10.3.1.1 Esta sección brinda información a los países en desarrollo sobre los recursos disponibles para seguir los últimos avances en las normas e iniciativas internacionales de impuestos. También ofrece una guía sobre los mecanismos disponibles para que los países en desarrollo obtengan capacitación, actualizaciones de información y participen en el diálogo tributario internacional sobre la implementación de las reglas de precios de transferencia. Dichos recursos ayudarán a los países a mantenerse al tanto de los desarrollos, intercambiar experiencias entre pares y mantener actualizados sus regímenes de precios de transferencia.

#### ***Coordinación regional a través de agencias intergubernamentales existentes***

10.3.1.2 Uno de los enfoques sugeridos para mantenerse al día con los adelantos en las reglas internacionales de precios de transferencia es colaborar con agencias intergubernamentales regionales tales como el Círculo de Reflexión e Intercambio de Directores de Administraciones Tributarias (*Cercle de Reflexion et d'Echange des Dirigeants des Administrations Fiscale*, CREDAF por sus siglas en francés), la Organización Intra-Europea de Administraciones Tributarias (*Intra-European Organisation of Tax Administrations*, IOTA por sus siglas en inglés), el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), el Foro de Administración Tributaria Africano (*African Tax Administration Forum*, ATAF por sus siglas en inglés), el Grupo de Estudio sobre Administración e Investigación Tributaria Asiático (*Study Group on Asian Tax Administration and Research*, SGATAR por sus siglas en inglés), la Asociación de Administraciones Tributarias de las Islas del Pacífico (*Pacific Islands Tax Administrators Association*, PITAA por sus siglas en inglés), y la

Asociación de Administraciones Tributarias de la Comunidad de Naciones (*Commonwealth Association of Tax Administrators*, CATA por sus siglas en inglés).

10.3.1.3 Se trata de organizaciones públicas internacionales sin fines de lucro que pueden brindar asistencia técnica especializada para la modernización y el fortalecimiento de las administraciones tributarias en diferentes regiones del mundo, a través de conferencias, misiones de campo específicas, intercambio de información y a veces incluso, de capacitación específica. Como lo indican sus nombres, tienden a atender a una región geográfica específica o un grupo particular de países. Algunos países son miembros de más de una organización regional:<sup>104</sup>

- la membresía predominante del CIAT es de los países americanos;<sup>105</sup>
- la membresía de ATAF es principalmente de países africanos;
- la membresía de SGATAR se encuentra en la región de Asia-Pacífico;
- la membresía de PITAA proviene de las Islas del Pacífico; y
- la membresía de CATA proviene de varios países de la Comunidad de Naciones repartidos por todas las regiones geográficas del mundo.

### ***Compromiso con las Instituciones Multilaterales***

10.3.1.4 Las Naciones Unidas, la OCDE, el Grupo del Banco Mundial y el FMI son todos organismos que colaboran constantemente con los países en cuestiones de impuestos internacionales y brindan asistencia para el desarrollo de capacidades. Los países generalmente necesitan solicitar capacitación que puede ser específica del país solicitante, o puede ser brindada a nivel regional, en el contexto de un grupo más grande de administradores tributarios.

10.3.1.5 Las Naciones Unidas y la OCDE tienen comités permanentes que se reúnen periódicamente para discutir cuestiones existentes y

---

<sup>104</sup> Por ejemplo, Australia es miembro tanto de SGATAR como de CATA.

<sup>105</sup> Existe una categoría especial de miembro asociado. La Asamblea General del CIAT podrá aceptar como Miembros Asociados a países de regiones distintas de América que soliciten la adhesión y cuenten con la aprobación del Consejo Ejecutivo. Actualmente, son miembros del CIAT, cinco países europeos, dos países africanos y un país asiático.

emergentes en materia de precios de transferencia. Seguir estos procesos es fundamental para mantener actualizados los regímenes nacionales de precios de transferencia. La participación en el diálogo internacional de impuestos también es un medio para obtener información actualizada con respecto a los últimos avances en precios de transferencia.

10.3.1.6 La Plataforma de Colaboración sobre Impuestos, una iniciativa conjunta de las Naciones Unidas, la OCDE, el Grupo del Banco Mundial y el FMI, ha publicado una serie de herramientas sobre cuestiones internacionales de impuestos, especialmente relevantes para los países en desarrollo, incluyendo los precios de transferencia.

10.3.1.7 Algunas administraciones tributarias nacionales y regionales también brindan muy buena orientación en el campo de la tributación internacional en general, y los precios de transferencia específicamente, en áreas donde ellas mismas enfrentan dificultades en el cumplimiento y la formulación de políticas, además de brindar su interpretación de ciertas disposiciones tributarias internacionales. Estas administraciones tributarias nacionales, organizaciones regionales y otras pueden ser seguidas e incluso consultadas por países en desarrollo que deseen resolver problemas similares que surjan como resultado de la aplicación de sus propias reglas de precios de transferencia.

10.3.1.8 Por último, algunas instituciones académicas, centros de investigación y grupos de expertos tienen fondos para invertir en el desarrollo de capacidades en los países en desarrollo y alentar a sus expertos a brindar dicha asistencia.

***Creación de centros de coordinación para la información y el desarrollo de capacidades con países de ideas afines***

10.3.1.9 Las administraciones tributarias con ideas afines deben reunirse para compartir experiencias e información de impuestos que consideren útiles para otras administraciones tributarias. Eso es particularmente relevante para países que comparten fronteras, tienen antecedentes legales similares o pueden ser parte de un grupo económico regional.

10.3.1.10 Al actuar dentro de un grupo organizado, las administraciones tributarias pueden compartir los gastos de capacitación al mismo tiempo que promueven el desarrollo de capacidades, difunden conocimientos y comparten el contenido de capacitación recibido de instituciones intergubernamentales.



***Participar en el diálogo Sur-Sur para el desarrollo de capacidades***

10.3.1.11 En general, las autoridades tributarias de los países en desarrollo carecen de suficiente personal calificado y experimentado para lidiar con temas controvertidos de precios de transferencia, especialmente frente a los desarrollos globales relativos a temas nuevos y de rápido desarrollo como BEPS. La formación periódica, el intercambio de información y el intercambio de experiencias e incluso las competencias en idiomas extranjeros son ejemplos de aspectos necesarios para el desarrollo de capacidades. Una plataforma de intercambio de conocimientos con otras autoridades tributarias (una institución regional o un centro de coordinación institucional) podría ser un paso importante en este sentido. Si es posible, se deben considerar las adscripciones internacionales para adquirir más experiencia en las Naciones Unidas, la OCDE o en otra administración tributaria. Un organismo consultor externo independiente también podría ser una opción, como se explica a continuación. Otros temas de desarrollo de capacidades se tratan en detalle en el Capítulo 11.

10.3.1.12 El riesgo de falta de comunicación entre los contribuyentes y las autoridades tributarias es uno de los principales desafíos en los países donde las regulaciones de precios de transferencia son relativamente nuevas. Un grupo mayor de expertos en precios de transferencia sería útil para las autoridades tributarias y los contribuyentes que están tratando de abordar cuestiones complejas de precios de transferencia en dichos países. Se puede encontrar un grupo de expertos a partir del compromiso con organizaciones intergubernamentales regionales, países vecinos, países que comparten el mismo idioma o bien, de la participación en el diálogo Sur-Sur. Estos expertos podrían ayudar a las autoridades tributarias y a los contribuyentes, por ejemplo, en los procesos avanzados de resolución de disputas brindando sus perspectivas como expertos. Ésta podría ser una solución a corto plazo para ayudar a reducir el número de consultas prolongadas en las que los contribuyentes han tratado de aplicar enfoques que sean consistentes con los principios internacionales.

10.3.1.13 La iniciativa conjunta UNDP-OECD denominada Inspectores Fiscales Sin Fronteras (*Tax Inspectors Without Borders*, TIWB por sus siglas en inglés) puede ser una fuente adicional de experiencia que combine la experiencia de administraciones tributarias de países desarrollados y en desarrollo.

### **10.3.2 Ejemplos de medidas para actualizar los regímenes de precios de transferencia**

10.3.2.1 Esta sección busca brindar asesoría sobre los instrumentos que existen para que las administraciones tributarias introduzcan políticas que se basen en las discusiones internacionales actuales, sin tener que pasar por todo el proceso legislativo en la modificación de la legislación tributaria.

#### ***Resoluciones tributarias anticipadas***

10.3.2.2 Las resoluciones tributarias funcionan de manera muy similar a las APA. Una de las diferencias entre ellas es que una resolución se puede formular sobre cualquier tema tributario, mientras que un APA se relaciona únicamente con la aplicación de las reglas de precios de transferencia. Otra diferencia es que la autoridad tributaria emite unilateralmente una resolución de impuestos, mientras que un APA refleja un acuerdo entre el contribuyente y la autoridad tributaria. Al igual que en un APA, las resoluciones de impuestos tienden a otorgar mayor seguridad jurídica al establecer, a priori, el tratamiento tributario correcto en relación con un asunto o transacción en particular. También se puede utilizar una resolución para atraer inversión extranjera directa, asumiendo que la administración tributaria utiliza la resolución de impuestos específica para brindar certeza.

10.3.2.3 Las consultas tributarias también ayudan a crear un diálogo tributario activo entre el contribuyente y la administración tributaria y pueden estimular una mayor cooperación al alentar a los contribuyentes a presentar sus consultas a cambio de una certeza temprana. Dado que las resoluciones tributarias se adaptan a un contribuyente o grupo de contribuyentes específico, también se pueden utilizar para aclarar la interpretación de la legislación tributaria nacional tal como se aplica en una situación particular, sin tener que realizar cambios en la ley o las reglamentaciones. En esa medida, y debido a que el proceso legislativo se desarrolla con mucha más lentitud que el otorgamiento de una decisión administrativa, un programa de resoluciones podría ser útil para permitir que los países sigan las tendencias establecidas en la escena internacional. Un país que desee otorgar resoluciones tributarias debe tener la base legal para ello en su legislación tributaria interna.

10.3.2.4 De acuerdo con el estándar mínimo, la Acción 5 del Informe BEPS también establece un compromiso con la transparencia a través del intercambio obligatorio espontáneo de información relevante sobre las resoluciones específicas de los contribuyentes.

10.3.2.5 Dependiendo del diseño de las resoluciones tributarias, pueden ser un punto de partida útil para evitar disputas entre los contribuyentes y las administraciones tributarias, como se analiza en el Capítulo 15.

***Establecer un organismo de consultoría internacional***

10.3.2.6 Los países en desarrollo podrían beneficiarse del establecimiento de una organización independiente (un organismo de expertos, compuesto por académicos, expertos de la industria y/o funcionarios de gobierno) para asesorarlos sobre las formas en que podrían perfeccionar o actualizar su legislación. Un grupo asesor independiente podría sugerir actualizaciones, señalar temas controvertidos en la legislación del país, sugerir acciones en ciertas áreas de precios de transferencia e incluso auditar la legislación tributaria del país para mejorarla.

10.3.2.7 A través de la participación en diálogos regionales y mundiales, los países en desarrollo podrían beneficiarse del uso de órganos de consultoría existentes utilizados por países legislaciones similares o por países situados en la misma región geográfica. Esto puede ayudar a gestionar costos si los países optan por ser evaluados al mismo tiempo que los demás. El esfuerzo podría ser acogido en una organización de cooperación existente, como se mencionó anteriormente, o en una organización especializada de las Naciones Unidas para gestionar aún más los costos. Organizaciones regionales, como ATAF y CIAT también han proporcionado una capacidad similar para sus países miembros.

## 11 Desarrollo de capacidades en países en desarrollo

### 11.1 Introducción

11.1.1 Este capítulo trata los temas relacionados con el establecimiento de una unidad especializada de precios de transferencia en la administración tributaria para gestionar las reglas de precios de transferencia del país. Grandes oportunidades y desafíos surgen al establecer una unidad de este tipo por primera vez. El diseño de dicha unidad, la declaración de su visión y misión y la medición de su éxito deben tener en cuenta factores como:

- la relación entre la función de política tributaria y la función de administración tributaria;
- la necesidad de evaluar las capacidades actuales y los vacíos que deben subsanarse;
- la necesidad de una visión clara, una misión y una cultura que faciliten la administración efectiva de la ley;
- estructura organizativa;
- enfoques adoptados para desarrollar las capacidades del equipo;
- la necesidad de procesos de negocio eficaces y eficientes;
- las ventajas de los enfoques por etapas para alcanzar metas a largo plazo; y
- la necesidad de un seguimiento para evaluar la eficacia y un ajuste preciso continuo de la estructura organizativa y los procesos administrativos.

11.1.2 Estos puntos proporcionan un marco útil al establecer una unidad de precios de transferencia. No existe una “plantilla” perfecta que sea adecuada para todos los países en todos los aspectos. Todos estos temas deberán considerarse en el contexto general de la administración tributaria y los marcos jurídicos del país.

## 11.2 Relación entre política y administración tributarias

11.2.1 En la mayoría de los países, la función de formulación de la política tributaria generalmente recae en el Ministerio de Finanzas y no en la administración tributaria. Los otros órganos gubernamentales de recaudación de ingresos (por ejemplo, el servicio de aduanas)<sup>106</sup> también suelen estar separados de la administración tributaria. Sin embargo, existe una necesidad particular de cerrar la brecha entre la función de formulación de políticas y la administración tributaria para poder implementar un régimen de precios de transferencia efectivo. Esta necesidad surge debido a:

- la complejidad y la intensidad del uso de recursos para administrar un régimen de precios de transferencia;
- los costos potenciales de cumplimiento para los contribuyentes y de recaudación por parte de las administraciones tributarias;
- las grandes cantidades de dinero que pueden estar en juego; y
- la dimensión internacional, dado el vínculo con los tratados fiscales obligatorios a través de disposiciones basadas en el Artículo 9 del Modelo de Convenio de las Naciones Unidas y de la OCDE, cuestiones de posible doble tributación y los intereses de otros países.

11.2.2 Las responsabilidades y funciones respectivas relacionadas con la administración tributaria y la formulación de políticas deben ser claras. Deben entenderse bien los mecanismos de contacto y coordinación entre los dos. Debe evitarse la duplicación y superposición de funciones, y deben simplificarse los procesos de coordinación entre ambos.

11.2.3 Algunos factores que podrían mejorar la cooperación entre las áreas funcionales son:

- Reconocimiento de la necesidad de tener un “circuito de retroalimentación de políticas” para que los objetivos de política tributaria para un régimen de precios de transferencia se reflejen adecuadamente en el diseño de ese régimen y

---

<sup>106</sup> Las aduanas son importantes para los precios de transferencia en relación con cuestiones de valoración. Véase, por ejemplo, la discusión en el Capítulo 3, párrafo 3.6.6 de este Manual y la *World Customs Organization, WCO Guide to Customs Valuation and Transfer Pricing* (2018); disponible en inglés en [http://www.wcoomd.org/en/topics/key-issues/revenuepackage/~/\\_media/36DE1A4DC54B47109514FFCD0AAE6B0A.ashx](http://www.wcoomd.org/en/topics/key-issues/revenuepackage/~/_media/36DE1A4DC54B47109514FFCD0AAE6B0A.ashx)

en su administración, y para que las lecciones prácticas de la administración del régimen puedan proporcionar retroalimentación para afinar la política. Algunos ejemplos son:

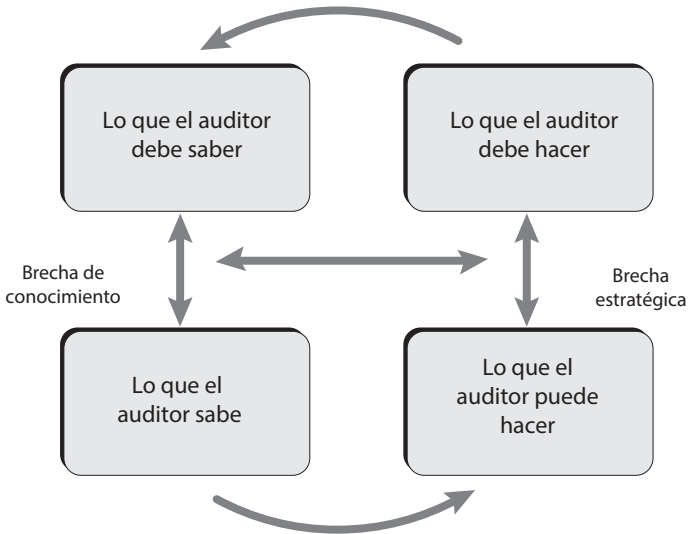
- cuándo aspectos de las políticas resultan costosos o por lo demás requieren muchos recursos para ser administrados, y el retorno potencial de ingresos, no es proporcional a estos costos;
  - cuándo resultaría beneficioso tener un marco amplio de tratados tributarios y disposiciones sólidas sobre intercambio de información; o cuando existe la necesidad de asegurar que el marco de umbrales, mecanismos de persuasión y sanciones sea eficaz y esté actualizado; y
  - cuándo la experiencia de la administración en el servicio al contribuyente, educación, cumplimiento y resolución de casos puede ayudar a mejorar la legislación o a implementar las regulaciones.
- El intercambio entre los equipos de administradores tributarios y formuladores de políticas puede ayudar a garantizar que los funcionarios de la administración comprendan el proceso de formulación de políticas y los objetivos de la legislación, y que los formuladores de políticas comprendan los problemas prácticos de la administración tributaria. Debe poderse administrar una buena política de impuestos y una buena administración debe tener bases políticas sólidas.
- Participación de la administración tributaria en el desarrollo de políticas de inversión, incluida la participación en discusiones sobre incentivos tributarios que pueden afectar los precios de transferencia y otros aspectos de la administración tributaria.

### **11.3 Evaluación de las capacidades actuales y las brechas a subsanar**

11.3.1 Diferentes administraciones tributarias requieren diferentes tipos de arreglos administrativos cuando se trata de implementar las políticas de precios de transferencia de un país en particular. El nivel de desarrollo o capacidad en la administración tributaria debe ser un factor clave a considerar al formular políticas. En muchos casos, existe una expectativa poco realista de los aumentos de capacidad que se pueden lograr en muchas áreas en poco tiempo. La habilidad para administrar las reglas de precios de transferencia puede desarrollarse solamente mediante la experiencia práctica en el tratamiento de casos reales de precios de transferencia.

11.3.2 Al abordar el tema de la creación de capacidades de precios de transferencia, es importante evaluar de manera realista el nivel real de conocimiento existente y el mejor enfoque organizacional. La prioridad de este Manual son los países con poca o ninguna experiencia en precios de transferencia, por lo que hay problemas iniciales de puesta en marcha. También se reconoce que no todo se puede lograr de una vez y que el sistema y la capacidad administrativa deberán evolucionar con el tiempo, a través de la experiencia práctica y como parte de un plan de construcción de capacidades. Esto a veces se denomina “enfoque de ciclo vital”. Un posible enfoque se describe a continuación en la Figura 11.D.1.

Figura 11.D.1



**Fuente:** Choo, C. W., & Bontis, N. (Eds.). (2002). *The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge*. Oxford: Oxford University Press

11.3.3 Los factores a considerar al evaluar el nivel de desarrollo o capacidad de la administración tributaria incluyen:

- los niveles de educación y experiencia del personal involucrado en la administración de las reglas de precios de transferencia;

- el entorno o marco legal (como se aborda en el Capítulo 10), incluyendo las características de la legislación sobre precios de transferencia y las responsabilidades y el alcance de las regulaciones. Es importante un marco legal claro y transparente para el funcionamiento de la administración en su conjunto;<sup>107</sup>
- la existencia o no de una red de tratados tributarios bilaterales integrales, incluyendo los artículos relacionados con las empresas asociadas (generalmente, el Artículo 9), el MAP (generalmente, el Artículo 25) y el intercambio de información (generalmente, el Artículo 26). Además, se debe evaluar la existencia de acuerdos más limitados de intercambio de información, especialmente con los países de residencia de los participantes clave en la economía y sus partes relacionadas;
- la disponibilidad de la información económica y financiera necesaria dentro del país o administración tributaria; y
- la disponibilidad de sistemas de tecnología de la información que permitan las estrategias más efectivas para fomentar el cumplimiento, desarrollar y respaldar estrategias de auditoría y simplificar el cobro y el litigio cuando este sea necesario, así como la disponibilidad de personal capacitado en el uso de dichos sistemas.

## **11.4 Desarrollo de la misión, visión y cultura de la unidad de precios de transferencia**

### **11.4.1 Objetivos**

11.4.1.1 Los objetivos del equipo de precios de transferencia deben ser claros, tanto para los miembros del equipo como para otras personas relacionadas. Esto incluye a funcionarios de la administración, los involucrados en la función de política tributaria y los grupos de interés como los contribuyentes y sus asesores. A menudo, esto se expresa en términos de desarrollar una “declaración de misión” que refleje lo que hará la unidad de precios de transferencia en su operación diaria y una “visión” que represente cómo será un futuro ideal cuando la unidad lleve a cabo su misión adecuadamente. Muchas administraciones tributarias también tienen un “Estatuto del Contribuyente” que refleja lo que los contribuyentes

---

<sup>107</sup> Baer, K., Benon, O. P., & Toro, R. J. (2002). *Improving Large Taxpayers' Compliance: A Review of Country Experience, Occasional Paper*, (IMF vol. 215). Washington: IMF. Disponible en inglés en <http://www.imf.org/external/pubs/nft/op/215/>.



pueden esperar de la administración y lo que se espera de los contribuyentes en su relación con la administración.

11.4.1.2 Los documentos que reflejen la misión y la visión deben formar parte de la cultura y ser parte de la realidad diaria de la unidad. Esto será asistido, por ejemplo, a través del desarrollo de un estatuto del equipo, alineado con el organigrama más amplio acordado por los altos directivos en la unidad de precios de transferencia y las personas clave en la administración tributaria en su conjunto, preferiblemente después de los comentarios de las partes interesadas. Esto podría aprovechar la experiencia de otros países, aunque debe adaptarse a las realidades de cada país. Por supuesto, es necesario monitorear el logro de la misión y la visión en la práctica y, si la misión y la visión no se han logrado, identificar el motivo.

11.4.1.3 Una parte importante de la definición de los objetivos de la unidad implica identificar y reconocer las limitaciones de los recursos disponibles. Determinar claramente qué está dentro y fuera de la competencia de la unidad, ayudará a aclarar qué recursos se necesitan para cumplir sus objetivos y alentará el mejor uso de dichos recursos.

#### **11.4.2 Orientación al cliente / contribuyente**

11.4.2.1 Una consideración fundamental a considerar es que una unidad de precios de transferencia tendrá importantes funciones de educación y servicio al contribuyente, así como una función de aplicación. Estas funciones están interrelacionadas: una mejor educación y un mejor servicio al contribuyente reduce el costo, la intensidad de recursos y el esfuerzo del cumplimiento. Esto, a su vez, ayuda a incrementar el cumplimiento (aquellos que quieren cumplir pueden hacerlo con más facilidad) y permite a la administración enfocar las medidas de ejecución en las áreas de mayor riesgo (en particular, en los contribuyentes que no están dispuestos a cumplir con sus obligaciones).

11.4.2.2 Comprender las funciones y el entorno de las EMN promoverá las actividades de servicio, educación y aplicación de la ley de la administración tributaria. El manejo de sus problemas tributarios conducirá inevitablemente a más contactos entre las EMN y la unidad de precios de transferencia. Por ejemplo, las EMN deben revelar su documentación y sus sistemas, mientras que las administraciones tributarias deben ser conscientes de los peligros de las cargas administrativas innecesariamente elevadas y, por lo tanto, de los costos de cumplimiento para las EMN. Los altos costos de cumplimiento son ineficientes y pueden dar una visión negativa innecesaria sobre el clima de inversión de un país, disuadiendo a los inversionistas potenciales.

11.4.2.3 Por otro lado, una mayor atención a las cuestiones de precios de transferencia conducirá inevitablemente a algunas disputas con las EMN y a la posibilidad de una doble tributación. Por ejemplo, en una transacción con una parte relacionada que involucra entidades en dos países (A y B), el País A podría afirmar que más ganancias de la transacción están sujetas a su jurisdicción tributaria de acuerdo con un tratado bilateral, lo que resulta en menos utilidades (a juicio del País A) sujetas a impuestos en el País B. Este es un problema cada vez más común en los precios de transferencia y las administraciones tributarias deben dedicar recursos suficientes para evitar diferencias de opinión innecesarias. Deben asegurarse, siempre que sea posible, de que esas diferencias no den lugar a disputas innecesarias y deben abordar los procedimientos formales de resolución de disputas de la manera más rápida y eficaz posible cuando una disputa no pueda evitarse.

11.4.2.4 La mayoría de los tratados de doble tributación contienen un artículo referido al MAP (generalmente, el Artículo 25), basado en los Modelos de Convenio de las Naciones Unidas y de la OCDE, que está diseñado para evitar la doble tributación. Sin embargo, el MAP puede requerir muchos recursos y ser costoso tanto para las autoridades tributarias como para las EMN. Como tal, es especialmente valioso dedicar suficiente energía y recursos a la evaluación de riesgos y establecer puntos de contacto entre la administración tributaria, las autoridades competentes en virtud de los tratados tributarios y los formuladores de políticas para evitar ajustes innecesarios en las evaluaciones de impuestos. Véase la sección 15.5 para obtener detalles sobre MAP.

11.4.2.5 Es necesaria la participación de los contribuyentes y sus asesores fiscales para comprender los sistemas y prácticas de precios de transferencia de las EMN, y para que las EMN comprendan lo que se les exige en un régimen de precios de transferencia implantado recientemente. Esto ayudará a los contribuyentes y a la administración tributaria a explorar intereses comunes de claridad, transparencia y certeza, comprender y reducir los riesgos de posiciones tributarias agresivas, incrementar el conocimiento de las realidades comerciales, promover la equidad y coherencia entre los contribuyentes y reducir los costos de cumplimiento y cobranza.

11.4.2.6 Conviene realizar una inversión temprana considerable en la educación de los contribuyentes. La administración tributaria también necesita asegurar relaciones profesionales y efectivas con los contribuyentes como un elemento de servicio al contribuyente. Ésta es un área en la que la experiencia de otras administraciones en similar posición puede resultar especialmente útil.

11.4.2.7 En general, debe haber un compromiso sostenido con esta parte del “proceso de configuración”, que está diseñado para maximizar el cumplimiento y ayudar en la gestión de riesgos (ayudando a diferenciar el incumplimiento debido a la falta de comprensión de un incumplimiento más deliberado y, por lo tanto, incumplimiento sistémico riesgoso). Se requiere una buena dosis de paciencia institucional y un compromiso sostenido para que el régimen de precios de transferencia cumpla plenamente sus metas a mediano y largo plazo.

11.4.2.8 Algunos pasos específicos a través de los cuales los administradores tributarios pueden lograr esto son, entre otros:

- conocer a los contribuyentes y su entorno comercial, así como sus principales problemas e inquietudes, y mantener un diálogo continuo con los contribuyentes, los profesionales tributarios y sus asociaciones o máximos órganos de representación en materia tributaria;
- ser razonables y proporcionales en las acciones, y abiertos y transparentes con los contribuyentes;
- responder a las solicitudes;
- proporcionar educación al contribuyente amplia y clara, incluyendo la puesta a disposición de los contribuyentes de notas de orientación tributaria, circulares de información y otras guías sobre la interpretación de las leyes tributarias para ayudar a evitar malentendidos, confusiones y sorpresas para quienes estén dispuestos a cumplir con sus obligaciones;
- poner a disposición de los contribuyentes una presencia virtual informativa y fácil de navegar que sea puesta a prueba periódicamente y se mantenga bajo revisión sobre su facilidad de uso e interés;
- tratar de evitar disputas que surjan innecesariamente, pero también establecer sistemas claros y justos para abordar tales disputas que no disuadan injustamente a los contribuyentes de presentar quejas legítimas; y
- proporcionar un proceso para obtener resoluciones anticipadas y acuerdos previos de valoración de precios de transferencia sobre temas específicos, si corresponde.

11.4.2.9 Las medidas que podrían alentarse entre contribuyentes y sus asesores incluyen:

- ser transparente y abierto sobre sus riesgos, incluso revelando información voluntaria y oportunamente a la administración tributaria;
- preparar documentación precisa y completa de precios de transferencia de acuerdo con la guía sobre documentación (véase Capítulo 12 de este Manual);
- solicitar y obtener resoluciones anticipadas antes de embarcarse en actividades con importantes consecuencias tributarias o participar en acuerdos previos de valoración de precios de transferencia cuando existan;<sup>108</sup>
- poner su política de precios de transferencia a disposición de la administración tributaria como parte de la documentación requerida;
- reconocer las limitaciones de recursos por parte de la administración y no “jugar” para inmovilizar esos recursos innecesariamente en perjuicio de la administración y otros contribuyentes; y
- cumplir y comprender los requisitos y limitaciones del tratado bilateral de doble tributación entre el país en el que operan y el país de su casa matriz o empresas asociadas.

### **11.4.3 Implementación: Un enfoque de aplicación basado en riesgo**

11.4.3.1 Se recomienda un enfoque de gestión de riesgos para el trabajo de la unidad; esto es cierto para la administración tributaria en su conjunto, pero particularmente cuando se trata de un nuevo régimen que involucra problemas complejos y demandantes de recursos, propios de los precios de transferencia. Esto significa contar con procesos sólidos para:

---

<sup>108</sup> La cuestión de instituir un programa APA o no, es compleja y se trata en el Capítulo 15 de este Manual. Algunos países ven esto como una extensión útil del enfoque de gestión de riesgos incluso desde los primeros días de un régimen de precios de transferencia. Otros consideran que esto es más apropiado una vez que haya mayor conocimiento y experiencia con los problemas de precios de transferencia y prefieren concentrar los recursos limitados en la fase inicial en los casos más graves de incumplimiento en lugar de en los contribuyentes que probablemente estén cumpliendo en general.

- identificar riesgos de precios de transferencia;
- analizar los riesgos (incluyendo la priorización de éstos en términos de su probabilidad y su impacto, en caso de que ocurran); y
- determinar qué se puede hacer para evitar riesgos o limitar sus consecuencias adversas si no se pueden evitar.

El riesgo obvio es que los contribuyentes no cumplan con la ley, pero también deben considerarse otros riesgos, como los riesgos para la confianza pública en el sistema si no se considera que los contribuyentes estén cumpliendo con sus obligaciones tributarias.

11.4.3.2 Las cuestiones y procedimientos relacionados con la evaluación y gestión de riesgos se examinan con más detalle en el Capítulo 13 de este Manual. Sin embargo, al establecer una unidad de precios de transferencia, se debe reconocer que hay una importante función para los funcionarios que están familiarizados con el enfoque de la organización para la gestión de riesgos y pueden implementarlo sistemáticamente para una nueva área y mantenerlo bajo revisión. Las estrategias de gestión de riesgos consistentes a menudo se desarrollarán junto con otras áreas de la administración, como las que se ocupan de los tratados fiscales, las especializadas en los asuntos tributarios de las industrias relevantes o en dependencias que se diferencian según el tamaño del contribuyente.

11.4.3.3 Como parte de este enfoque de gestión de riesgos, es importante identificar las áreas de interés. Por ejemplo, los países desarrollados con regímenes y administraciones de precios de transferencia establecidos desde hace mucho tiempo tienden, en la práctica, a tener criterios para definir sus áreas de mayor o menor interés real. Esto a menudo incluye umbrales por debajo de los cuales generalmente no auditarían ni ajustarían una transacción vinculada para efectos de precios de transferencia, especialmente en relación con pequeñas y medianas empresas o para transacciones por debajo de ciertos valores.<sup>109</sup>

11.4.3.4 Los criterios mencionados anteriormente deberán evaluarse para cada país a la luz de sus propias circunstancias y deberán mantenerse bajo revisión para asegurar que estos criterios no estén sujetos a abusos.

---

<sup>109</sup> OECD (2011). *Multi-Country Analysis Of Existing Transfer Pricing Simplification Measures*. Paris: OECD Publishing. Disponible en inglés en <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/48131481.pdf>

## **11.5 Estructura organizativa de la unidad de precios de transferencia**

### **11.5.1 Introducción**

11.5.1.1 Una parte importante de la implementación de un régimen de precios de transferencia es determinar qué parte de la administración tributaria debe realizar el trabajo de precios de transferencia. Las opciones generalmente observadas incluyen:

- crear un departamento o división de precios de transferencia, con la responsabilidad de manejar todo el trabajo de precios de transferencia;
- asignar el trabajo de precios de transferencia dentro de un grupo de operaciones internacionales dentro de la administración tributaria; o
- considerar el cumplimiento del régimen de precios de transferencia como parte de la responsabilidad de cumplimiento de todos los contribuyentes sujetos a estas reglas, y procurar la capacitación de todos los funcionarios que probablemente enfrenten problemas de precios de transferencia.

11.5.1.2 Además de una de las tres opciones anteriores, las administraciones tributarias también tienen la opción de crear equipos o divisiones especialmente designados dentro de otros departamentos, para tratar casos de alto perfil, casos especiales o a ciertos grupos de contribuyentes. En este caso, los países también podrían considerar:

- asignar el trabajo dentro de una unidad especial / oficina de grandes contribuyentes (UGC/OGC), y desarrollar el conocimiento de los funcionarios que trabajan dentro de esa oficina en materia de precios de transferencia; o
- desarrollar los recursos de precios de transferencia en unidades específicas centradas en las industrias que la administración tributaria considera particularmente importantes para la economía y/o susceptibles de precios de transferencia erróneos; por ejemplo, productos farmacéuticos, sector automotriz, petróleo y gas, minería y recursos naturales, etc.

11.5.1.3 La elección que debe hacer un país en particular dependerá de sus circunstancias y sus recursos. La elección también puede ser dinámica. Por ejemplo, en las primeras etapas del régimen que se está implementando, el trabajo de precios de transferencia puede concentrarse en la parte

de la administración tributaria que se ocupa de los asuntos tributarios internacionales. A medida que se aumenta la capacidad y se ven más casos, se puede crear una nueva sección dentro de la UGC/OGC donde se espera que surjan los casos de más alto perfil. Con el tiempo, se pueden acumular más conocimientos especializados y difundirlos en toda la administración tributaria.

11.5.1.4 Algunas administraciones tributarias se han organizado con base en la segmentación de los contribuyentes según el tamaño o el sector industrial, lo que permite la creación de centros de competencia o experticia en el tratamiento de temas comunes al segmento. Estas unidades a menudo forman parte de una administración estructurada en líneas funcionales, centrándose en el contribuyente como “cliente” de la administración. Un objetivo principal de la segmentación de contribuyentes es minimizar los costos de cumplimiento. Es bastante común asignar la división de inspección de precios de transferencia a la UGC/OGC, que luego se considera el repositorio central de experiencia.

11.5.1.5 Tal asignación de responsabilidades puede fomentar enfoques de aprendizaje evolutivos y crecientes. Un buen ejemplo es Brasil, donde el programa de precios de transferencia de la OGC (conocido como DEMAC) centra sus auditorías principalmente en sectores específicos como el farmacéutico y el automotriz. Sin embargo, a medida que los equipos de auditoría continúan creciendo en sofisticación en sus enfoques, y también en número y experiencia, el enfoque se ha vuelto más amplio.

11.5.1.6 Finalmente, el diseño de una buena administración tributaria debe incluir un programa de fiscalización eficaz, capaz de detectar y sancionar a los contribuyentes incumplidos. Dicho programa de fiscalización podría surgir de un equipo de cumplimiento más grande y podría incluir auditorías orientadas a la industria y/o a problemas, auditorías amplias regulares sobre negocios específicos que se encuentren dentro de los criterios de riesgo e investigaciones de fraude fiscal completas. Las administraciones tributarias más sofisticadas también pueden planificar programas de investigación conjunta para tratar los casos sospechosos de incumplimiento del impuesto sobre la renta de las sociedades y los impuestos indirectos, como el impuesto al valor agregado. Véase el Capítulo 14 sobre auditorías de precios de transferencia.

11.5.1.7 La consulta pública con los negocios y las partes interesadas antes de la implementación o modificación de legislación, reglamentos o material de orientación, puede ayudar a crear un mayor entendimiento común entre el contribuyente y la administración tributaria. Esto ayudará a reducir las

posibles disputas futuras al dar tiempo a los contribuyentes para predecir los asuntos que podrían causar mayores problemas.

11.5.1.8 El uso de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) es una característica central en la prestación de servicios de administración tributaria. Las administraciones tributarias deben considerar el uso de las TIC para aumentar la transparencia en el sistema tributario y automatizar los procesos. Un aumento de la transparencia significa hacer que la información esté más disponible, sin necesidad de contacto personal. Un sistema de comunicaciones automatizado puede proporcionar a las partes interesadas internas involucradas, acceso en línea a plantillas, estudios de casos, guías paso a paso, explicaciones de cambios legislativos e información relevante dirigida a industrias o tipos de contribuyentes específicos. La automatización de procesos podría incluir la introducción o ampliación de la presentación electrónica de tramites relacionadas con los precios de transferencia y posiblemente el uso de plataformas de terceros confiables. Estas medidas tienen el potencial de reducir significativamente los costos de cumplimiento empresarial, mejorar la confianza de los contribuyentes y aumentar la simplicidad; también pueden apoyar iniciativas anticorrupción y mejorar la percepción.

## **11.5.2 Estableciendo capacidades de precios de transferencia: posibles estructuras**

11.5.2.1 Hay dos tipos básicos de estructuras que se pueden adoptar para establecer una capacidad de precios de transferencia: un modelo centralizado, con una única unidad de precios de transferencia que opera en todas las industrias y áreas geográficas, o un modelo descentralizado, con unidades de precios de transferencia separadas por industria o geografía. Cada uno tiene las ventajas y desventajas, siguientes:

11.5.2.2 Un **modelo centralizado** presenta las siguientes ventajas y desventajas:

- *Ventajas:* la coordinación y los ajustes al enfoque de precios de transferencia se facilitan en la fase de puesta en marcha; el conocimiento se acumula más rápidamente; el modelo está alineado con una tendencia centralizadora en las administraciones tributarias (impulsada en parte por el deseo de desarrollos tecnológicos integrales y estrategias de cumplimiento); hay líneas más claras de autoridad, comunicación e información dentro de la unidad; y las comunicaciones con otras áreas tienden a ser más coordinadas.



- *Desventajas:* existe el riesgo de estar en una “torre de marfil” fuera de contacto con las realidades en el terreno; y el riesgo de que la centralización excesiva pueda reducir la transparencia y crear oportunidades para la gestión inadecuada y la corrupción. Toda vez que los expertos en precios de transferencia necesitarán, en cualquier caso, trabajar con expertos externos a ese grupo, tales como personas con diversas habilidades de fiscalización y auditores de impuestos más generalistas con cierta experiencia en precios de transferencia, es cuando menos importante protegerse contra dicha mentalidad de “torre de marfil” (y de ser percibidos como tal) y garantizar interacciones e intercambios frecuentes de ideas e incluso de personal entre estos grupos.

11.5.2.3 Un **modelo descentralizado** presenta las siguientes ventajas y desventajas:

- *Ventajas:* Hay líneas de comunicación más cortas con los inspectores de impuestos; el modelo permite más fácilmente el conocimiento combinado de la industria y los precios de transferencia; y facilita una difusión más amplia a largo plazo del conocimiento sobre los precios de transferencia.
- *Desventajas:* Existe el riesgo de que los miembros del equipo carezcan de una visión y coordinación unificadas, ya que deben cubrir todos los aspectos tributarios en lugar de centrarse en los precios de transferencia. Dichos problemas de coordinación pueden dar lugar a incoherencias, falta de intercambio de experiencias y problemas derivados de generar algunas diferencias; y algunos contribuyentes pueden aprovechar la falta de coordinación, por ejemplo, “seleccionando y eligiendo” a quién se dirigen para emitir resoluciones.

11.5.2.4 Cualquiera que sea el modelo que se siga, es importante tener un enfoque claro y coordinado de los problemas de precios de transferencia y sus posibles soluciones, especialmente porque las EMN generalmente estarán mucho más familiarizadas con los problemas de precios de transferencia que los funcionarios de impuestos en una unidad de reciente puesta en marcha. Es imposible llevar inmediatamente a la administración tributaria a un alto nivel de conocimiento en todas las áreas relevantes, especialmente cuando se tiene que tratar con muchas industrias diferentes. Se deben implementar medidas para garantizar buenas relaciones de trabajo con los funcionarios fiscales que son expertos en industrias particulares y los funcionarios fiscales en las diversas regiones donde pueden surgir problemas de precios de transferencia, incluyendo reuniones periódicas

y puntos de contacto formales en ambos lados. Esto ayudará a asegurar que se logre lo antes posible, la mejor capacidad razonable en términos de educar a los contribuyentes y a la administración sobre precios de transferencia, responder a las solicitudes de los contribuyentes, identificar problemas de cumplimiento y sus vínculos con otros problemas fiscales y abordar esos problemas.

11.5.2.5 Es muy importante tomar en cuenta el aspecto del trabajo de servicio al contribuyente: el contribuyente debe poder acudir a un punto de contacto o ventanilla única para tratar todos los problemas relacionados con los precios de transferencia. Ese punto de contacto debe, a su vez, ser responsable de la coordinación interna, en lugar de que el contribuyente, se vea obligado, en los hechos, a actuar como agente coordinador de la administración. Esto también ayuda a promover una mayor consistencia y coherencia dentro de la administración.

11.5.2.6 El beneficio de un punto de contacto único es también una de las razones por las que muchas administraciones tienen OGC, a menudo con puntos de contacto específicos por industria, para manejar las relaciones con las EMN y otros grandes contribuyentes, especialmente en sectores clave de la economía, como por ejemplo extracción de recursos. Estas oficinas pueden responder de manera integrada a diversos asuntos en diferentes áreas temáticas (por ejemplo: impuesto sobre la renta, IVA y regalías sobre recursos), así como temas de particular importancia para algunos contribuyentes como precios de transferencia y capitalización insuficiente. Por lo general, tienen funciones de auditoría, registro, contabilidad de impuestos, recaudación y servicios al contribuyente y, a veces, se las considera especialmente útiles cuando se implementan nuevos enfoques, incluyendo reformas políticas o administrativas importantes, como la autoevaluación o la modernización informática de la oficina tributaria como una “incubadora” de cambio en otros lugares.

11.5.2.7 En un sentido de monitoreo y recopilación de información, este tipo de enfoque estructural también puede permitir un análisis y una acción más proactivos para abordar rápidamente los problemas emergentes, tales como caídas inesperadas en los ingresos de industrias o segmentos clave. Dichas caídas pueden reflejar simplemente las condiciones económicas, pero podrían, en su caso, reflejar nuevos riesgos de cumplimiento.<sup>110</sup> Finalmente, la reforma de la administración en

---

<sup>110</sup> UN (2017). *United Nations Handbook on Selected Issues in Protecting the Tax Base of Developing Countries* (Second Edition). New York: UN Publishing. Disponible en inglés en <https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/08/handbook-tax-base-second-edition.pdf>

su conjunto puede ser un proyecto a largo plazo, debido a una necesidad sistémica de desarrollo de habilidades o problemas de integridad que necesitan ser remediados. Por ejemplo, a veces se considera que la creación de una oficina de grandes contribuyentes que funcione bien, que sea confiable y que esté capacitada, es la forma más rápida de salvaguardar y monitorear sectores clave mientras se preservan las relaciones con los contribuyentes. Esta experiencia también puede proporcionar aprendizajes que se pueden aplicar a la reforma de la administración de manera más general.

11.5.2.8 Muchos países adoptan un modelo altamente centralizado para su unidad de precios de transferencia al inicio. Esto refleja la importancia de la coordinación y los enfoques uniformes en ese momento; también reconoce que una unidad de precios de transferencia no está diseñada para tener una vida útil específica, sino que se convertirá en una parte permanente de la estructura de la administración tributaria. Se pueden utilizar varios modelos para ampliar la capacidad de precios de transferencia después de esta fase de puesta en marcha. Es posible crear equipos para cada región que puedan ocuparse exclusivamente de casos de precios de transferencia, por ejemplo. Luego, la coordinación nacional se logra asegurando que miembros del equipo de cada región, trabajen juntos y discutan los últimos avances en precios de transferencia.

11.5.2.9 Otro modelo es hacer que todos los inspectores del impuesto sobre la renta de las sociedades sean responsables de los casos de precios de transferencia. En ese caso, es sensato señalar algunos puntos focales regionales que deben estar al tanto de todos los problemas importantes y son responsables de asegurar los vínculos con los responsables de la formulación de políticas.

11.5.2.10 Como se señaló anteriormente, algunos países también tienen una oficina separada que se ocupa de las grandes EMN debido a sus características específicas, su relevancia en términos de inversión, los ingresos tributarios que pueden generar y las cuestiones relacionadas de impuestos que son de especial importancia. Una oficina de este tipo puede organizarse a nivel nacional o dentro de las regiones, según el número de EMN activas en el país. Como se señaló anteriormente, esta unidad debería actuar, en la medida de lo posible, como un punto de contacto central (o “ventanilla única”) para las respuestas a los problemas de las EMN y, por lo tanto, deberá incluir experiencia en precios de transferencia o, como mínimo, trabajar especialmente de cerca con la unidad de precios de transferencia.

## 11.6 Desarrollo de las capacidades del equipo

### 11.6.1 Problemas generales de gestión de recursos humanos

11.6.1.1 Un nuevo régimen de precios de transferencia en muchos casos puede ser creado como parte de cambios importantes dentro de una administración tributaria, como es el reconocimiento del impacto de la globalización y las cadenas de valor internacionales en ese país en particular. Como ocurre con la mayoría de los cambios, existen ventajas y desventajas potenciales. Si bien la estrategia de gestión de recursos humanos de la unidad debe integrarse dentro de la organización, hay aspectos que probablemente sean de particular relevancia en esta área, incluyendo la importancia de:

- La “cultura” de la unidad, enfocada en lograr la visión, misión y objetivos organizacionales; motivar y proporcionar incentivos para el desempeño; establecer metas medibles y objetivos y estándares de desempeño mutuamente acordados y actualizados anualmente. En un equipo nuevo, no se debe subestimar la importancia de este trabajo y de los buenos líderes de equipo.
- Funcionarios ampliamente capacitados que comprendan la importancia de la inversión para el desarrollo de un país (incluyendo la importancia de evitar la doble tributación) y comprendan los impulsores y el entorno de los negocios, pero que crean no solo en la importancia crucial de recaudar el ingreso tributario debido del país, sino también en la necesidad de lograr la confianza pública en la integridad del sistema y en sus acciones como funcionarios fiscales.
- Funcionarios con enfoque internacional (incluyendo aquéllos familiarizados con los idiomas más utilizados por los negocios internacionales) que satisfagan las necesidades comerciales de rutina, pero sean proactivos, creativos y se adapten a las nuevas ideas y desafíos, viendo el cambio como una oportunidad.
- Funcionarios que estén interesados en desarrollar y explorar las formas más eficientes y efectivas de hacer su trabajo y sean pacientes al lidiar con las grandes demandas, la complejidad y, a menudo, el lento progreso de los casos de precios de transferencia en lugar de buscar atajos.
- Una estrategia para la identificación y desarrollo de directores que sean respetados, tengan integridad y puedan motivar al personal y ayudarlos a compartir la visión de la unidad y la organización.

- Una estrategia para reclutar y retener líderes técnicos y directores de equipo apropiados. Esta estrategia se puede promover mediante discusiones, fallos, reunirse con los clientes en equipos y formar una base de datos de experiencia, que no debe usarse a ciegas, sino para fomentar formas consistentes y apropiadas de analizar problemas y llegar a conclusiones.
- Incentivos y perspectivas profesionales claras (como oportunidades de aprendizaje y adscripciones) para los funcionarios exitosos, basados en evaluaciones de desempeño que sean justas y objetivas, y que reflejen los objetivos de la unidad. Esto significa que se debe recompensar el excelente servicio al contribuyente, no simplemente la actividad que parece generar ingresos de manera más directa. En particular, existen claros peligros en los incentivos basados, principal o totalmente, en el nivel de los ajustes realizados, ya que esto puede fomentar ajustes injustificados o inapropiados. En cualquier caso, puede llevar años determinar si un ajuste estaba justificado o no, quizás mucho después de que el funcionario se haya marchado. Tales ajustes injustificados son, de hecho, contraproducentes para el éxito de la unidad en el establecimiento de la confianza en el sistema y la prestación de servicios al contribuyente.

11.6.1.2 La práctica ha mostrado dos riesgos particulares relacionados con los recursos humanos en esta etapa. Primero, existe la posibilidad de resentimiento contra aquellos involucrados en la política y administración de precios de transferencia por parte de otros en áreas más antiguas de la administración. Debido a que es nuevo, las personas dentro de la organización no siempre saben exactamente de qué se trata y se sienten inseguras. Pueden mostrarse reacios o desdenosos a la hora de abordar cuestiones de precios de transferencia. Además, el establecimiento de una unidad de precios de transferencia puede requerir la contratación de expertos externos en funciones clave. El personal existente puede sentir que es un área de trabajo “de moda” que extrae recursos y apoyo de sus propias áreas de trabajo igualmente importantes, o recompensa indebidamente a los “forasteros” y “advenedizos” que no han “pagado su cuota”. Es necesario enfatizar la interrelación y la igual importancia de los diferentes aspectos de la misión y visión de la organización y establecer la “aceptación” con otras partes de la organización. Sin embargo, hay que destacar que el desarrollo de capacidades en esta área implicará nuevos enfoques y aportará algunas perspectivas frescas y nuevos conjuntos de habilidades. La unidad no debe tener un sentido de superioridad como parte de su cultura, sino más bien un sentido de la importancia de su trabajo y de las oportunidades para

perseguir objetivos organizacionales más amplios mientras promueve el desarrollo personal.

11.6.1.3 Se puede establecer el vínculo entre una respuesta eficaz en materia de precios de transferencia y una respuesta más eficaz de la organización a cuestiones fiscales más generales. Se pueden hacer esfuerzos para tener información sobre precios de transferencia y sesiones de capacitación para funcionarios de otras partes de la organización. Esto puede reducir cualquier impresión de que los precios de transferencia son una “caja negra” conocida solo por los miembros de la unidad de precios de transferencia (o peor aún, que la unidad y los funcionarios de la unidad quieren mantenerlo así) y puede enfatizar los vínculos naturales con el otro trabajo de la administración, como la capitalización insuficiente o la negociación y administración de tratados. Por el contrario, la capacitación sobre cómo operan industrias particulares, especialmente las que son importantes en un país, ayudará en gran medida a aumentar la efectividad y el enfoque de los expertos en precios de transferencia.<sup>111</sup>

11.6.1.4 Por otro lado, existe el riesgo de que los empleados de la administración tributaria se entusiasmen en exceso con los precios de transferencia como panacea y, en consecuencia, propongan ajustes fiscales injustificados o desproporcionados que lleven a litigios o MAP que consuman mucho tiempo. A menudo se afirma que los precios de transferencia no son una ciencia exacta. Esa cualidad de inexactitud puede ser abusada tanto por las autoridades como por los contribuyentes. Por lo tanto, es importante gestionar este proceso y garantizar que cualquier ajuste de precios de transferencia propuesto, se justifique por motivos puramente de precios de transferencia. También es importante mostrar que la discrecionalidad implícita en una situación tan inexacta se ejerce correctamente. Esto implica problemas de integridad y es importante que las decisiones que tengan un impacto financiero importante se verifiquen y “sean aprobadas” de manera adecuada que no solo garantice, en la medida de lo posible, que esas decisiones se tomen por las razones correctas y de manera consistente con el tratamiento dado a otros contribuyentes, sino que también sean percibidas como tales.

---

<sup>111</sup> Readhead, A. (2016). *Preventing Tax Base Erosion in Africa: A Regional Study of Transfer Pricing Challenges in the Mining Sector*. New York: Natural Resources Governance Institute. Disponible en inglés en [https://resourcegovernance.org/sites/default/files/documents/nrgi\\_transfer-pricing-study.pdf](https://resourcegovernance.org/sites/default/files/documents/nrgi_transfer-pricing-study.pdf)

## 11.6.2 Conjunto de competencias o habilidades que necesita la unidad: Formando el mejor equipo

11.6.2.1 Reconociendo los muchos aspectos de los precios de transferencia, siendo que la unidad tendrá funciones educativas y de servicio al contribuyente, así como también una función de cumplimiento, idealmente una unidad de precios de transferencia debería incluir, o tener fácil acceso a los siguientes conjuntos de habilidades:

- directores de equipos y proyectos: personas con capacidad demostrada para formar nuevos equipos, tengan o no experiencia específica en precios de transferencia;
- economistas;
- abogados;
- contadores;
- auditores;
- expertos en bases de datos;
- expertos en procesos comerciales (que utilizan tecnología de la información para evaluar, automatizar, integrar, monitorear y ayudar a mejorar los procesos comerciales); y
- aquellos con habilidades especiales de comunicación y relaciones públicas, incluida la capacidad de: escuchar activa y eficazmente, resolver problemas, explicar cuestiones complejas en términos que sean fácilmente comprensibles y actuar diplomáticamente con miras a relaciones productivas a más largo plazo. La atención creciente de la política y la administración de precios de transferencia en la mayoría de los países hace que esto sea especialmente importante.

11.6.2.2 Estos diversos conjuntos de habilidades deben estar vinculados no solo por el conocimiento técnico y la voluntad de aprender, sino también por una identificación común con la unidad y los objetivos y formas de llevar adelante la gestión de la administración en general. Además, es necesario imprimir en el trabajo de la unidad, una comprensión profunda de lo que impulsa a los negocios y cómo éstos se organizan para cumplir con sus propios objetivos. Tener acceso regular a tales habilidades es, por supuesto, la situación ideal, y muchos países con regímenes de precios de transferencia relativamente nuevos se han centrado inicialmente por necesidad en habilidades legales, económicas, contables, de auditoría y de bases de datos.<sup>112</sup>

---

<sup>112</sup> Ibid, p. 24

11.6.2.3 Tratar con las EMN exige características y competencias específicas. Los precios de transferencia se refieren a la manera en que operan las empresas y la aplicación de leyes tributarias complejas y principios económicos a esas operaciones de negocio. Se requiere conocimiento de impuestos internacionales y buen juicio para seleccionar las áreas correctas en las que enfocarse y los casos correctos para una auditoría, ya que algunas transacciones están más determinadas que otras por los impuestos. La capacidad de interpretar la información y de diferenciar lo relevante de lo irrelevante es cada vez más importante a medida que aumentan las oportunidades para obtener información de otras administraciones tributarias y de las propias EMN. El tener información disponible pero no poder interpretarla adecuadamente puede poner a una administración en peor posición, especialmente ante los tribunales, que el no tener acceso a la información en primer lugar.

11.6.2.4 A menudo se ha considerado que el personal con experiencia en contabilidad es fácil de capacitar en precios de transferencia, ya que a menudo están entusiasmados con la especialización en este campo, pero se puede encontrar un entusiasmo similar en aquellos con otras habilidades. Otros, como abogados y economistas, tienen habilidades especiales para lidiar con el frecuentemente complejo análisis económico del derecho en los casos de precios de transferencia, y uno de los desafíos en esta área es hacer que todas esas habilidades funcionen conjuntamente de manera efectiva.

11.6.2.5 En las etapas iniciales, es posible que la experiencia específica en precios de transferencia no esté disponible en general en el país (o al menos dentro de la administración) y mayormente necesitará desarrollarse. En una etapa posterior, se puede alentar a expertos externos a unirse a la administración tributaria mediante la habilitación de puestos que refleje la escasez de habilidades y buenos salarios, quizás más altos que los salarios habituales, aunque eso puede crear resentimiento entre el resto del personal. Otros incentivos no financieros pueden ser importantes, como la capacidad de trabajar en el “lado” gubernamental, quizás con una mayor exposición política o legislativa (incluso a nivel internacional) y un estilo de vida mejorado (creando un entorno de trabajo más equilibrado para aquellos con niños, por ejemplo). Los países desarrollados pueden estar dispuestos a enviar a uno de sus expertos a un país en desarrollo como integrante de la Ayuda Oficial para el Desarrollo (*Official Development Assistance*, ODA por sus siglas en inglés) o patrocinar a un funcionario prometedor de un país en desarrollo en un puesto dentro de su administración.

11.6.2.6 Un estudio destacó el valor de contar con expertos de otros países incorporados en comisión de servicios (a veces el mismo funcionario



algunas veces por año) que se hayan enfrentado a problemas similares y hayan desarrollado enfoques pragmáticos para abordarlos.<sup>113</sup> Dichos expertos pueden compartir su experiencia y dar a los auditores más confianza para exigir información a los contribuyentes.

11.6.2.7 Un desafío clave de trabajar en estrecha colaboración con los contribuyentes es que muchos de los expertos mejor capacitados de la administración tributaria pueden eventualmente dejarla para unirse al sector privado. Esto tendrá un efecto tanto a nivel individual como general en el funcionamiento de la unidad. Como se indica con más detalle a continuación, un sistema diseñado para capturar y difundir el conocimiento de los problemas de precios de transferencia dentro de la unidad, que incluya la participación del equipo, una gestión eficaz y una revisión periódica de los casos, ayudará a minimizar los efectos de estas salidas, al igual que lo hará un sistema eficaz de registro y archivo de opiniones y material de precios de transferencia relevantes para casos particulares. En cualquier caso, esta interacción de “culturas” entre la administración y el sector empresarial a lo largo del tiempo, puede ser útil para cada una de estas entidades; ayuda a cada una a comprender las motivaciones y las expectativas de la otra.

11.6.2.8 Además de la experiencia técnica, las habilidades sociales también son importantes para que los funcionarios desempeñen sus deberes. Las habilidades de negociación y comunicación son esenciales, ya que los precios de transferencia exigen una gran interacción con las EMN. A menudo habrá una variedad de posibles resultados en los precios de transferencia y espacio para la discusión. Las habilidades que ayudan a que estas discusiones sean lo más profesionales y efectivas posible, son un componente importante de una unidad de precios de transferencia exitosa.

11.6.2.9 Pueden surgir problemas de integridad por los estrechos contactos entre las empresas y la administración tributaria, las grandes cantidades de dinero que a menudo están en juego, el hecho de que los precios de transferencia requieren el ejercicio de la discrecionalidad y el juicio para determinar los resultados apropiados, y el hecho de que el análisis de precios de transferencia a menudo proporciona una gama de resultados en lugar de una única respuesta clara. Estos problemas pueden verse agravados por una tendencia de muchos funcionarios fiscales involucrados en cuestiones de precios de transferencia, de posteriormente trasladarse al sector privado. La mejor manera de abordar estos problemas es entablar conversaciones en equipos con las EMN y asegurarse de que se mantengan registros de esas discusiones. Los registros deben poder ser

---

<sup>113</sup> Ibid, p. 25

revisados internamente para garantizar que se hayan seguido las políticas y prácticas adecuadas y para asegurarse de que se ha adoptado un enfoque consistente entre los contribuyentes. Esto ayuda a garantizar que los mecanismos de trabajo sean transparentes, abiertos e incorporen controles y contrapesos integrados que reduzcan el riesgo de tentación en ambas partes. También es importante reconocer que los agentes deben recibir protección contra acusaciones falsas contra su integridad, que puedan reducir su disposición a abordar cada caso de manera justa e imparcial. Los controles y contrapesos deben diseñarse para ayudar a los funcionarios a actuar correctamente y mantener la eficacia de la unidad. También se debe considerar una manera para que los funcionarios traigan asuntos de integridad a la atención de los directores (a través de canales seguros que actuarán sobre tal información sin castigar al denunciante y desalentando tal comportamiento en el futuro).

11.6.2.10 Las auditorías internas periódicas a los miembros de la unidad pueden formar parte del sistema de supervisión y equilibrio. Estas auditorías podrían incluir revisiones de la calidad, consistencia y puntualidad de las decisiones, así como, posiblemente, de los activos personales de los funcionarios individuales (como declaraciones de activos e intereses y verificaciones de su exactitud). Si los recursos lo permiten, alguna forma de doble verificación de las auditorías, incluida la rotación de nuevos auditores en dichos roles, puede resultar útil a este respecto.

11.6.2.11 Se sugiere un proceso de revisión de casos importantes por parte de un panel formal o revisiones informales por parte de un grupo de alto nivel, como una manera de lograr coherencia y consistencia, adherencia a las decisiones de la administración, integridad, estándares técnicos sólidos y una gestión de casos eficaz. Esto también puede, en cierta medida, formar parte de la formación en el puesto de trabajo. Lo ideal sería que quienes lleven a cabo la revisión, no solo incluyan funcionarios de la unidad, sino también de otras áreas relevantes. El grupo podría incluir funcionarios que se ocupan del tipo de negocio o industria (como funcionarios de la oficina de grandes contribuyentes si está separada), funcionarios de áreas de investigación, funcionarios de la unidad económica (si hay un grupo separado de economistas que trabajan en cuestiones de precios de transferencia pero no forma parte de la unidad de precios de transferencia — un tema que se analiza a continuación), expertos en tratados tributarios y aquellos que se ocupan de áreas potencialmente relacionadas, como la capitalización insuficiente. Es probable que esta necesidad de controles y contrapesos asuma una importancia aún mayor, con un mayor escrutinio de las cuestiones de precios de transferencia por parte de la sociedad

civil y los parlamentos probablemente en la mayoría de los países en los próximos años.<sup>114</sup>

11.6.2.12 Una unidad de precios de transferencia que funcione, bien necesita conocimientos tanto legales como económicos. El conocimiento de precios de transferencia se refiere a los precios, la justificación económica, el conocimiento del mercado y el conocimiento de la industria y el negocio. Sin embargo, también es importante comprender los problemas de tributación internacional y la justificación tributaria subyacente a las transacciones relevantes.

11.6.2.13 A veces surgen cuestionamientos sobre si un grupo con una especialización profesional específica, como los economistas, debe distribuirse dentro de otros equipos o debe constituir, al menos en la fase de puesta en marcha, una unidad separada. Surgen algunos de los mismos problemas que en la configuración de una unidad de precios de transferencia en su conjunto. Las ventajas de distribuir la experticia económica (como ejemplo) de manera más amplia, son que las cuestiones económicas se tratan como un solo aspecto del régimen de precios de transferencia. Como tal, la experiencia en economía se extiende más ampliamente dentro de la administración tributaria y las perspectivas económicas se integran más fácilmente en el trabajo de equipos multidisciplinarios.

11.6.2.14 Las ventajas de un grupo separado de economistas, por otro lado, son que se puede ejercer un mayor control de calidad, especialmente en la fase inicial, sobre la consistencia de los análisis económicos. Además, los economistas de una nueva área pueden discutir nuevos temas y aprender unos de otros con mayor facilidad. Al igual que con cualquier habilidad especializada, tener economistas trabajando en grupos en la fase de puesta en marcha también puede verse como una promoción de la integridad y un enfoque alineado y consistente de los problemas que surgen.

11.6.2.15 Cualquiera que sea el enfoque que se adopte, será necesario realizar esfuerzos para garantizar suficientes vínculos e intercambio de conocimientos entre el grupo de economistas y otros funcionarios que formarán parte de equipos multidisciplinarios de precios de transferencia. También puede ser una buena idea considerar el desarrollo de un grupo separado de funcionarios de evaluación de riesgos.

---

<sup>114</sup> Ibid, p. 36 y siguientes.

### 11.6.3 Capacitación

11.6.3.1 En algunos países, el sistema educativo proporciona un suministro constante de contadores, auditores, economistas y abogados a los que puede recurrir la administración tributaria. En otros países la situación es más difícil ya sea porque el sistema educativo formal no produce suficientes graduados calificados o porque hay más competencia, especialmente en los salarios, del sector privado. Esto afectará el tipo de entrenamiento requerido y es de suma importancia evaluar los conocimientos, capacidades y competencias de los funcionarios.

11.6.3.2 Al desarrollar lo que podría llamarse un “plan de aprendizaje” para la unidad y sus funcionarios en particular, se recomienda evaluar primero las capacidades existentes. Esto no se puede hacer sin un contexto, y ese contexto deben ser los objetivos a corto, mediano y largo plazo de la unidad, por lo que es esencialmente una “evaluación de las deficiencias”. Dicha evaluación considera lo que se necesita hacer para pasar de la capacidad actual a la capacidad futura deseada. Abordará cómo lograr los objetivos en diversas etapas de la vida de la unidad y en diversos escenarios.

11.6.3.3 Esta evaluación debe ir seguida de la creación de un programa de formación para poner en práctica sus recomendaciones. Para empezar, es bueno tener primero un grupo de expertos con antecedentes contables y legales. El grupo pionero a capacitar debe estar integrado por altos funcionarios fiscales de la administración (y preferiblemente también del área de formulación de políticas). Son los pioneros y defensores que deben concienciar a sus colegas sobre la importancia de la habilidad para los precios de transferencia. Organizarán conferencias y seminarios internos para capacitar a los funcionarios que se convertirán en el próximo grupo de expertos y aumentarán sus habilidades y conocimientos.

11.6.3.4 Los cursos de especialistas serán un aspecto importante del programa de formación. Dado que los precios de transferencia son un campo altamente especializado, se necesitará capacitación en el país, de expertos internacionales y quizás algo de capacitación de expertos en el extranjero, con un plan para asegurar que difundan su nuevo aprendizaje de manera más amplia al regresar (como adoptar un programa de capacitación para formadores). Al igual que con cualquier capacitación, debe estar impulsada por la demanda, responder a las necesidades de la unidad de precios de transferencia, hablarle desde su actual nivel de comprensión y hacerla avanzar garantizando el compromiso. La formación

basada en la demanda también requiere que quienes exigen la formación sean conscientes de las oportunidades para mejorar sus capacidades y desempeño (así como de la satisfacción laboral) mediante la provisión de una formación específica. Las agencias internacionales de desarrollo, las agrupaciones regionales de administración tributaria, las organizaciones internacionales y las instituciones de capacitación estarían dispuestas a ayudar con esto.

11.6.3.5 El siguiente paso es ampliar este conocimiento y experiencia en precios de transferencia. Un posible modelo es capacitar a varios empleados, a quienes se les otorga el nivel de autoridad apropiado, en cada región con las habilidades adecuadas y hacerlos responsables de la capacitación adicional, así como de las actividades operativas. Sin embargo, la desventaja es que otros funcionarios pueden estar resentidos con este grupo, especialmente si reciben incentivos financieros y no financieros, como sucede a veces. Aunque en este período inicial se esperara que solo se aborden unos pocos casos, la experiencia en materia de precios de transferencia de todas formas se desarrollaría. Estos especialistas deben reunirse con los encargados de formular políticas para compartir los últimos desarrollos y discutir lo que está sucediendo en otros países. Los responsables de la formulación de políticas verán cuáles son los problemas principales y recibirán una alerta temprana de los problemas en el horizonte que pueden necesitar respuestas políticas rápidas y razonadas.

11.6.3.6 Mientras tanto, se puede adoptar el mismo enfoque para capacitar a la próxima generación de especialistas. El objetivo final es que todos los especialistas en impuestos sobre la renta de las empresas puedan manejar al menos algunos aspectos de los casos de precios de transferencia. Antes de que eso se logre, el mayor número posible de personas que lidian con las EMN debe poder *identificar* al menos los casos en los que existe un problema de precios de transferencia, para que los expertos en precios de transferencia los consideren más a fondo. Aunque no conozcan todas las respuestas, podrán identificar los problemas y sabrán a dónde ir para encontrar las respuestas. Además, su participación en este proceso ayudará a mejorar sus conocimientos.

11.6.3.7 Por supuesto, la capacitación no debe ser simplemente sobre cuestiones de precios de transferencia, ya que la experiencia en la manera de operar de una industria en particular, incluidas las cadenas de valor que utiliza, puede ser especialmente importante si un experto en precios de transferencia trabaja predominantemente en relación con esa industria.<sup>115</sup>

---

<sup>115</sup> Ibid, p. 26

La formación en gestión, negociación y habilidades para la construcción de relaciones interpersonales también será muy importante. También lo serán la gestión del conocimiento, la planificación de proyectos, el manejo de las bases de datos y otras habilidades de TI. La capacitación en ética puede ser útil para garantizar que los oficiales estén conscientes de las consideraciones éticas en su nuevo rol, así como de las reglas legales de conducta más formales, y de la forma en que estas interactúan (especialmente en lo que respecta al ejercicio de la discrecionalidad).

#### **11.6.4 Materiales de investigación / bases de datos**

11.6.4.1 La unidad debe tener acceso a libros de precios de transferencia básicos y, si las finanzas lo permiten, una suscripción a una revista dedicada a los precios de transferencia que trate temas de actualidad de interés para los países. Como se señaló en otra parte de este Manual, las administraciones, los contribuyentes y sus asesores utilizan las bases de datos cuando buscan y evalúan posibles comparables. Para el análisis, se pueden utilizar materiales como:

- informes anuales de la empresa;
- reportes de auditoría;
- informes de pérdidas y ganancias;
- notas a los estados contables;
- balances;
- materiales que indiquen la naturaleza de las transacciones con partes relacionadas;
- materiales que indiquen la naturaleza del negocio; y
- materiales que indiquen márgenes de utilidad.

11.6.4.2 Estas bases de datos pueden proporcionar acceso a datos de empresas privadas que no están en el registro público, así como a datos de empresas públicas. También pueden ser útiles para sistematizar la forma en que se utilizan los datos, para mantener un registro de lo que se examina, quién lo ha examinado y qué decisiones se han tomado como resultado, al servir como una forma de garantizar que los documentos sean fácilmente accesibles y consultables, al proporcionar copias de seguridad periódicas y al proporcionar una función de centro de asistencia que puede tener una función educativa.

11.6.4.3 Las bases de datos privadas tienden a ser costosas, aunque a veces se puede negociar un precio de lanzamiento mucho más bajo que el precio

habitual. Por supuesto, no se puede suponer que siempre se ofrecerá un precio bajo. Una advertencia es que los datos relevantes de las empresas que operan a nivel local no están disponibles para muchos países en desarrollo, y la importancia de bases de datos basadas en otros mercados y entornos tiene que ser analizada cuidadosamente (así como el ajuste de los datos para que sean más adecuados para sus casos, aunque esto puede de por sí demandar muchos recursos). Ese tema se aborda con más detalle en el Capítulo 3, sobre Análisis de Comparabilidad.

11.6.4.4 Los recursos de precios de transferencia de todo tipo tienden a ser costosos, y debe haber una línea presupuestaria para dichos materiales en cualquier propuesta que busque la asistencia de un donante para establecer un régimen de precios de transferencia. La “Guía Práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables de precios de transferencia” de la Plataforma de Colaboración en Materia Tributaria, analiza algunos de los problemas relacionados con el uso de bases de datos, especialmente en el ajuste de comparables de otros mercados y algunos de los conjuntos de habilidades necesarios.

## **11.6.5 Estrategias de información**

11.6.5.1 La unidad deberá tener acceso al hardware y software de tecnología de la información necesarios para que pueda lidiar con la complejidad y el volumen de la información relacionada con los precios de transferencia, con las medidas de seguridad necesarias en vista de la información comercialmente sensible del contribuyente que se almacenará.

11.6.5.2 Se necesitarán estrategias de información para lidiar con dicha tecnología y la forma en que se almacena la información. Los archivos de los contribuyentes deben mantenerse de forma segura pero centralizada, de modo que quede claro lo que se ha solicitado a los contribuyentes y el momento de dicha solicitud, así como lo que se ha recibido y el momento de dicha recepción. También debe quedar claro el momento en que se ha accedido a los materiales y quién entre las personas autorizadas ha tenido dicho acceso, así como si se ha descargado información. Se necesitará una política de copia de seguridad de datos, con medidas para garantizar que no se pierdan datos si hay una copia de seguridad dañada o perdida (como copias de seguridad duplicadas que se guardan en diferentes ubicaciones, y que también se conservan las copias de seguridad inmediatamente anteriores). Es importante que los documentos no se pierdan ni se destruyan y que el gran volumen de papeleo que es característico de los casos de precios de transferencia no sea abrumador, sino que se mantenga de forma segura. Siempre debe tomarse en cuenta la posibilidad de litigio

sobre cuestiones de precios de transferencia, aunque ambas partes deberían verlo como un último recurso.

11.6.5.3 Algunos países exigen que el material se proporcione en forma electrónica, y otros exigen o fomentan un sistema de índice para los documentos proporcionados y una descripción del sistema de mantenimiento de registros utilizado. Si dicha información se puede buscar electrónicamente, entonces, sujeto a la disponibilidad del software y a las habilidades necesarias, existen grandes ahorros potenciales de recursos al tratar con archivos a menudo muy grandes, tiempos de respuesta más rápidos y menos posibilidades de que se pierda información. El costo para los contribuyentes de proporcionar material en determinadas formas siempre debe tomarse en cuenta al decidir qué se debe exigir en virtud de la legislación o los reglamentos pertinentes.

## **11.7 Procesos de negocio efectivos y eficientes**

11.7.1 Agilizar y simplificar los procedimientos es parte de la reforma de la administración tributaria para reducir los costos de cumplimiento para los contribuyentes, así como los costos de recaudación para las administraciones. Cualquier proceso de este tipo que se esté considerando en un país debe asumirse como parte del establecimiento de cualquier capacidad de precios de transferencia. Este es especialmente el caso porque los procedimientos demasiado complicados pueden llevar a que se utilicen procesos más informales, atajos o discreciones sin base legal y/o con inconsistencia en la aplicación entre contribuyentes. Por lo tanto, crean un riesgo severo para la integridad del sistema y aumentan los costos de cumplimiento y cobranza.

11.7.2 Un enfoque útil es considerar lo que hacen otras administraciones en circunstancias similares, especialmente las administraciones de la misma región, y seguir esa orientación a menos que existan razones por las que dicha orientación no sea apropiada después de un examen detenido de las opciones y la participación de las partes interesadas. Este enfoque de mirar lo que se está haciendo en otros lugares como un primer punto de referencia reducirá los costos de cumplimiento para los contribuyentes y contribuirá a un clima de inversión positivo sin afectar la capacidad de abordar los problemas de cumplimiento. De hecho, debería mejorar esa capacidad, ya que el usuario puede aprovechar la práctica de otras administraciones y probablemente tratar con esas administraciones de manera más eficaz debido a puntos de partida comunes.



11.7.3 Existirá en general discrecionalidad en la legislación o los reglamentos del régimen de precios de transferencia, en cualquier caso. Dicha discrecionalidad representa una compensación entre un sistema flexible que tiene en cuenta circunstancias particulares y reconoce el alcance inherente de las diferencias en el análisis de precios de transferencia, por un lado, y el riesgo de que la discrecionalidad se ejerza de manera inconsistente en casos similares (favoreciendo así una contribuyente sobre otro) o pueda plantear problemas de integridad, por el otro. Se necesitarán orientaciones claras para el ejercicio de la discrecionalidad y un sistema de supervisión.

11.7.4 Debido a las cantidades de dinero en juego en muchos casos de precios de transferencia y quizás al hecho de que los expertos gubernamentales en precios de transferencia a menudo se van al sector privado, se requieren controles y equilibrios sólidos cuando se toman decisiones que afectan las obligaciones tributarias de los contribuyentes. Por el contrario, debe quedar claro que la unidad no está en contra de los negocios, sino que reconoce la forma en que opera el negocio, la necesidad de observar la ley, así como la necesidad de reconocer el deber de brindar servicio a los contribuyentes y ejercer solo enfoques sólidos de aplicación, donde esté justificado y sobre una base justa.

## **11.8 Aplicación de las consideraciones anteriores en la implementación**

11.8.1 Basándose en los factores discutidos anteriormente, la fase inicial de las operaciones de fijación de precios de una unidad de precios de transferencia requiere:

- Una mirada crítica sobre la disponibilidad de recursos humanos dentro de la administración tributaria. La priorización es esencial y se deben tomar decisiones con respecto a la atención que se debe prestar a los diferentes tipos de impuestos. Una política de precios de transferencia sin recursos suficientes disponibles para la administración tributaria que la implemente “desde la nada” no logrará su objetivo.
- Comprensión de las características económicas del país. Será útil buscar estadísticas sobre los volúmenes de negociación y otros indicadores para las transacciones transfronterizas. En una fase de puesta en marcha, muchos países se centran en sus principales industrias como la minería, la farmacéutica, las telecomunicaciones, las cervecerías y las automotrices y, por lo general, en los actores más importantes de esas industrias en particular.

- Buenas relaciones profesionales con las empresas. La aceptación y comprensión de la política reducirá los costos de cumplimiento y cobranza. Las reuniones con todas las partes interesadas ayudarán a crear y mejorar eficazmente la política y la capacidad de precios de transferencia. Esto también significa que es menos probable que el incumplimiento se deba a malentendidos honestos de los requisitos del régimen, y que hay más investigación actualizada sobre las cuestiones existentes y las emergentes. Esto permite una orientación y una acción de ejecución más centradas y eficientes
- Entender lo que otros países han hecho en una etapa similar, lo que están haciendo ahora y dónde eso representa una evolución. Esto puede incluir:
  - Invitar a representantes de otros países con un historial de precios de transferencia a dar sus puntos de vista y compartir sus experiencias.
  - Las prácticas recíprocas con países que ofrecen una experiencia útil y están dispuestos a ayudar, pueden ser una excelente manera de aprender. Primero será necesario preparar un plan claro de los conocimientos que se buscan, la razón por la cual el otro país que desea realizar una visita es el país adecuado para aprender, y el impacto esperado y los efectos de flujo.
  - Buscar el apoyo de los donantes para organizar visitas a dichos países, con una selección rigurosa y estratégica de los participantes, un programa de trabajo sólido y la obligación de informar sobre los resultados y las lecciones aprendidas. Todo esto ayudará a garantizar que una visita no sea percibida, incluso por el otro país o los posibles donantes, como unas “vacaciones” para los participantes. Esto puede tener importantes beneficios adicionales en la administración de personal, ya que se puede ofrecer tal exposición a aquellos que están más abiertos a aprender cosas nuevas y se considera que es probable que permanezcan en la organización durante algún tiempo y asuman roles de liderazgo técnico o de gestión de precios de transferencia.
  - Explorar la asistencia de capacitación disponible de organizaciones internacionales, incluidas las Naciones Unidas, la OCDE, el Grupo del Banco Mundial, el FMI y organizaciones regionales como ATAF y CIAT.

- Capacidad para definir, con los responsables de la formulación de políticas y los administradores involucrados en el proceso, las áreas importantes de atención tomando en cuenta:
  - las principales características de las industrias del país, por ejemplo, fabricantes o distribuidor;
  - los principales tipos de casos contenidos en la carga de trabajo de la administración tributaria;
  - los principales tipos de actividades para comenzar el desarrollo de políticas, reconociendo la necesidad de que las políticas se basen sólidamente en la realidad; y
  - los estudios de casos prácticos que pueden proporcionar información para la formulación de políticas y un enfoque para discutir cuestiones de la administración.

11.8.2 Después de iniciar la unidad de precios de transferencia, las áreas de enfoque evolucionarán dependiendo de factores que incluyen la etapa de desarrollo de la política de precios de transferencia y la administración. En los primeros años, a menudo se considera útil centrarse en actividades menos complicadas, como la fabricación por contrato, los servicios intragrupo, etc. Cuando se alcanza un mayor nivel de experiencia, el enfoque a menudo se desplazará a áreas más complejas y desafiantes, como intangibles y reestructuraciones comerciales. Los países desarrollados han emprendido el mismo viaje. Sin embargo, esto no significa que los casos particularmente flagrantes de fijación de precios errónea en estas áreas más complejas no deban abordarse en una etapa temprana.

## **11.9 Evaluación de la eficacia y mejora continua**

11.9.1 Es mejor establecer un sistema de seguimiento basado en un marco de medición del desempeño que establezca indicadores y productos clave del desempeño. Si bien es importante no sobrecargar al personal con demasiado papeleo, que sin duda estará muy exigido por el tiempo y los recursos, las posibles áreas de monitoreo (algunas por datos brutos, algunas por cuestionarios y entrevistas) incluyen:

- los tiempos involucrados en las disputas de precios de transferencia;
- el rendimiento de las auditorías basadas en riesgos y el porcentaje de auditorías de rendimiento;
- los justes en la liquidación de impuestos;
- la capacidad para responder rápidamente a los problemas

- emergentes, incluidos los efectos disuasorios medibles sobre el comportamiento de los contribuyentes;
- el número de MAP;
  - la efectividad de las campañas de educación y contacto continuo con grupos empresariales y sus asesores, así como evidencias como el aumento del tráfico en el sitio web;
  - el porcentaje de correspondencia y llamadas telefónicas atendidas según estándares de atención al cliente previamente establecidos;
  - los costos totales de administración de la unidad como porcentaje de la recaudación bruta;
  - las mejoras en proceso, así como las mejoras legislativas surgidas en las áreas de trabajo;
  - las capacitaciones realizadas y ofrecidas, y su impacto medible; y
  - la evidencia de compartir las mejores prácticas con otros departamentos gubernamentales y otras autoridades tributarias como parte de una estrategia de mejora continua.

11.9.2 Al igual que con cualquier proceso de medición de este tipo, si la administración no está utilizando los datos recopilados para evaluar el progreso, se deben considerar las razones y modificar los requerimientos de información o mejorar el uso de los datos. En otras palabras, el proceso de revisión en sí mismo debe revisarse para determinar su eficacia de forma regular.

## **11.10 Construcción de capacidades en materia de precios de transferencia. Ejemplos de varios países**

11.10.1 **Japón** comenzó su administración de precios de transferencia con una pequeña unidad a fines de la década de 1980. Una vez que la Agencia Nacional de Impuestos (*National Tax Agency*, NTA por sus siglas en inglés) identificó las crecientes necesidades de gestión de precios de transferencia, amplió paso a paso un curso de capacitación nacional sobre tributación internacional, que ahora llega a aproximadamente 100 alumnos cada año; y también reorganizó y expandió gradualmente la división de exámenes nacionales y regionales. Actualmente, la oficina central tiene secciones de precios de transferencia y la oficina de MAP, mientras que las cuatro oficinas regionales principales tienen divisiones especiales para precios de transferencia (incluyendo dos divisiones especializadas en APA). Si bien la ley exige que se traduzca al japonés parte de la documentación

esencial relativa a los precios de transferencia, los especialistas en precios de transferencia generalmente cuentan con conocimientos lingüísticos suficientes para realizar exámenes de los libros de contabilidad originales, documentos, etc., en inglés.

11.10.2 En la **India**, la creación de capacidad se ha llevado a cabo principalmente mediante la formación en el trabajo. La dirección de precios de transferencia se ha ampliado dado que el número de casos que se remiten para auditoría aumenta anualmente desde 2004, cuando se creó la dirección. La Academia Nacional de Impuestos Directos (*National Academy of Direct Taxes*), el organismo principal responsable de la formación lleva a cabo una formación especializada para los agentes. La Dirección ha organizado seminarios y conferencias para que los funcionarios encargados de la auditoría compartan experiencias y para fomentar la capacidad de los funcionarios que se incorporan a la Dirección.

11.10.3 En **Malasia**, el Consejo Interior de Recaudación de Malasia (*Inland Revenue Board Malaysia*, IRBM por sus siglas en inglés) respondió al aumento de las cuestiones relativas a las transacciones transfronterizas con partes relacionadas en casos de auditoría e investigación mediante la creación de la unidad de auditoría de precios de transferencia, conocida como Unidad de Investigación Especial, el 1 de agosto de 2003.

11.10.4 La unidad inició operaciones con cinco funcionarios basados en la oficina central de IRBM, reportando al director del departamento de Cumplimiento. De 2004 a 2009, IRBM también tuvo dos auditores en cada una de las oficinas estatales de Penang y Johor para tratar los casos de precios de transferencia con la asistencia de la Unidad de Investigación Especial. Para 2007, los casos de precios de transferencia se habían vuelto cada vez más desafiantes y la primera Unidad de Investigación Especial había llegado a 12; sin embargo, se descubrió que todavía otras oficinas regionales estaban abordando las cuestiones de precios de transferencia, lo que provocaba una falta de uniformidad en los métodos utilizados para resolver los casos. Posteriormente, la IRBM decidió que la actividad de auditoría de precios de transferencia debía centralizarse para aumentar la experticia de los funcionarios y garantizar un enfoque estandarizado.

11.10.5 El Departamento de Tributación Multinacional (*Multinational Tax Department*, MTD) de la IRBM nació con la introducción de regulaciones de precios de transferencia en virtud de la Sección 140A y la Sección 138C de la Ley del Impuesto sobre la Renta de 1967, que entró en vigor el 1 de enero de 2009. En 2008, se propusieron medidas para centralizar las actividades de precios de transferencia y finalmente se

implementaron y entraron en vigor el 1 de marzo de 2009, cuando la unidad pasó del departamento de cumplimiento a un departamento propio. El MTD, encabezado por un director mayor, ahora depende directamente del director general adjunto de Cumplimiento. El departamento es aun relativamente pequeño, ya que la intención detrás de la configuración es desarrollar experiencia en un grupo pequeño que luego se dispersará para brindar asistencia y conocimiento a otras oficinas regionales dentro de la IRBM. En general, el departamento tiene las cuatro divisiones siguientes, con directores de división individuales:

- División de Políticas (un auditor), responsable de asuntos relacionados con regulaciones y procedimientos.
- División de Auditoría Multinacional (ocho auditores), la que realiza visitas de auditoría.
- División de Auditoría de Cumplimiento (cuatro auditores), la que monitorea el cumplimiento de los casos previamente auditados.
- División de acuerdos anticipados de valoración de precios de transferencia (un auditor), que se ocupa de la aplicación y el procesamiento de los APA, incluyendo los APA bilaterales y multilaterales.

11.10.6 Los auditores fueron enviados a varios eventos de capacitación tanto dentro como fuera de Malasia desde la creación inicial de la Unidad de Investigación Especial. El departamento continúa enviando auditores a varios cursos para aumentar el conocimiento y la experiencia en cuestiones de precios de transferencia, así como para tener la oportunidad de compartir sus propios conocimientos y experiencia dentro de la comunidad de precios de transferencia en general.

11.10.7 En **Kenia**, aunque siguen existiendo desafíos en materia de recursos y habilidades para la Agencia Tributaria (*Kenya Revenue Authority*, KRA por sus siglas en inglés), se han tomado medidas activas para desarrollar la capacidad en su unidad de precios de transferencia equipándola con suficiente personal experimentado que cuenta con el conjunto de habilidades requerido; la creación de capacidad a través de la formación continua y el reequipamiento; mantener la motivación del personal mediante reconocimientos y promociones, capacitación y exposición internacional; y la retención de personal polivalente en la unidad. La unidad de precios de transferencia en Kenia cuenta con equipos de precios de transferencia altamente capacitados con diferentes especialistas que incluyen abogados, contadores, economistas y analistas comerciales para garantizar la comprensión de las operaciones comerciales.

11.10.8 El principal desafío para Kenia a la hora de determinar las utilidades en condiciones de plena competencia, ha sido la falta de comparables nacionales. No hay bases de datos que contengan datos comparables específicos de Kenia o, incluso, de África. Como resultado, tanto la administración tributaria como los contribuyentes confían en las bases de datos europeas para establecer niveles de rentabilidad en condiciones de plena competencia. Se han experimentado desafíos al hacer ajustes por diferencias geográficas o niveles de riesgo-país (por ejemplo, diferencias de mercado, económicas y políticas).

11.10.9 Sobre la base de la práctica adoptada en India y China, la KRA está actualmente considerando su aproximación a los ahorros de ubicación, ventajas específicas de ubicación y primas de mercado dentro de ciertas industrias y esos factores se abordarán al realizar auditorías.

## 12 Documentación

### 12.1 Introducción

12.1.1 La documentación satisfactoria de precios de transferencia puede cumplir varias funciones útiles. La documentación de calidad sobre precios de transferencia: (i) asegurará que los contribuyentes consideren debidamente los requisitos de precios de transferencia al establecer precios para transacciones entre empresas asociadas; (ii) proporcionará a las administraciones tributarias la información necesaria para realizar una evaluación informada del riesgo de precios de transferencia; y (iii) proporcionará a las administraciones tributarias información útil que permita evaluar la posición de precios de transferencia de un contribuyente tras la auditoría, contribuyendo así a evitar disputas y a la resolución oportuna de cualquier disputa de precios de transferencia que pueda surgir.

12.1.2 El Proyecto BEPS de la OCDE/G20 creó un estándar de documentación más consistente y útil para ser utilizado por los países. En la medida de lo posible, los países deben ajustar sus requisitos de documentación de precios de transferencia a las pautas internacionales establecidas para limitar las cargas de cumplimiento impuestas a los contribuyentes. Cuando se sigan estas pautas internacionales, la documentación se caracterizará por (i) detalles suficientes para demostrar el cumplimiento del contribuyente con el principio de plena competencia, y (ii) la entrega oportuna de dicha información útil a las autoridades tributarias, que les permita evaluar los riesgos tributarios y comenzar las investigaciones de auditoría en los casos apropiados. Un contribuyente debe hacer esfuerzos razonables para reflejar en su documentación, un análisis adecuado de precios de transferencia sobre sus transacciones importantes con empresas asociadas a fin de establecer su esfuerzo de buena fe para aplicar el principio de plena competencia.

12.1.3 Este capítulo resume en primer lugar los recientes avances relacionados con el establecimiento de directrices internacionales sobre la documentación de precios de transferencia. Luego aborda una discusión



más profunda sobre varios temas de actualidad que los países en desarrollo deberán atender para adaptar las normas internacionales a sus propias necesidades. El capítulo proporciona una guía práctica sobre cuestiones relacionadas con la documentación de precios de transferencia.

## 12.2 Directrices internacionales sobre documentación de precios de transferencia

### 12.2.1 Estándar de documentación de precios de transferencia de la OCDE/G20

12.2.1.1 La OCDE publicó por primera vez una guía sobre la documentación de precios de transferencia en 1995, poco después de que se desarrollaran las primeras reglas de cada país sobre documentación. Las directrices originales de la OCDE contenían principios generales, pero no prescribían una lista de elementos específicos que debían incluirse en la documentación de precios de transferencia. Numerosos países han adoptado reglas de documentación de precios de transferencia y han ganado experiencia en la administración de esas reglas desde entonces. Varios organismos internacionales también buscaron desarrollar estándares de documentación de precios de transferencia consistentes. A pesar de estos esfuerzos de los organismos internacionales para fomentar la consistencia, las diversas reglas de los países difieren entre sí de muchas maneras, un hecho que complica el cumplimiento de los contribuyentes con los requisitos de documentación global. En consecuencia, en 2015, en relación con el Proyecto BEPS de la OCDE/G20, se actualizó la guía de la OCDE sobre la documentación de precios de transferencia para establecer un estándar de documentación uniforme.<sup>116</sup>

12.2.1.2 La directriz del informe final de la OCDE/G20 BEPS sobre la Acción 13 (2015) establece un enfoque estandarizado de tres niveles para la documentación de precios de transferencia. Sugiere que la documentación debería incluir: (i) un **reporte maestro** que contenga información general sobre la EMN relevante para todos los miembros de las EMN; (ii) un **reporte local** que se refiera específicamente a las transacciones significativas de los miembros de la EMN residentes en la jurisdicción

---

<sup>116</sup> OECD (2015). *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project: Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting: Action 13*. Paris: OECD Publishing. Disponible en inglés en <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting-action-13-2015-final-report-9789264241480-en.htm>. (en adelante, “Informe final de documentación de la OCDE/G20”).

local y que establezca la metodología de precios de transferencia del contribuyente para dichas transacciones significativas; y (iii) un **reporte país por país** que contenga cierta información relacionada con la asignación global entre jurisdicciones impositivas de los ingresos e impuestos pagados por la EMN, junto con ciertos indicadores generales de la ubicación de la actividad económica dentro de la EMN. El informe final sobre la Acción 13 también incluye una guía acordada sobre la implementación de las nuevas reglas de documentación y presentación de informes. El trabajo de la OCDE se basa en trabajos anteriores de otros organismos, en particular el de la UE.

**12.2.1.3 Reporte maestro.** El reporte maestro está destinado a proporcionar una descripción general de alto nivel de las operaciones globales de la EMN. El nuevo estándar de documentación de la OCDE/G20 exige que se incluya la siguiente información en el reporte maestro:

- Un gráfico que ilustre la estructura legal y las participaciones de las EMN y la ubicación geográfica de las entidades operativas.
- Una descripción general del negocio de la EMN que incluya:
  - (a) impulsores importantes de la utilidad de negocio;
  - (b) una descripción (que puede presentarse en forma de gráfico) de la cadena de suministro de los cinco productos y/u ofertas de servicios más importantes del grupo por volumen de negocios y cualesquiera otros productos o servicios que representen más del 5 por ciento del volumen de negocios del grupo;
  - (c) una lista y una breve descripción de los acuerdos de servicios relevantes entre miembros de la EMN, distintos de los servicios de investigación y desarrollo (I+D), incluyendo una descripción de las principales ubicaciones donde se prestan servicios relevantes y las políticas de precios de transferencia para asignar los costos de los servicios y determinar los precios de los servicios intragrupo;
  - (d) una descripción de los principales mercados geográficos para los productos y servicios del grupo mencionados en el punto (b);
  - (e) un breve análisis funcional por escrito que describa las principales contribuciones a la creación de valor por parte de entidades individuales dentro del grupo; y
  - (f) una descripción de las transacciones importantes de reestructuración de negocio, adquisiciones y desinversiones que se produjeron durante el año impositivo.

- Una descripción de los intangibles de la EMN, que incluya:
  - (a) una descripción general de la estrategia general de la EMN para el desarrollo, titularidad y explotación de intangibles, incluyendo la ubicación de las principales instalaciones de I+D y la ubicación de la administración de I+D;
  - (b) una lista de intangibles de la MNE que son importantes para efectos de precios de transferencia y una indicación de las entidades que son propietarias de esos intangibles;
  - (c) una lista de acuerdos importantes entre empresas asociadas determinadas relacionados con intangibles, incluyendo acuerdos de contribución de costos, acuerdos principales de servicios de I+D y acuerdos de licencia;
  - (d) una descripción general de las políticas de precios de transferencia del grupo relacionadas con I+D e intangibles; y
  - (e) una descripción general de las transferencias de participaciones en intangibles entre empresas asociadas durante el año impositivo, incluyendo las entidades, países y compensaciones involucradas.
- Descripción de los acuerdos financieros entre empresas de la EMN, que incluya:
  - (a) descripción general de la manera en que se financia el grupo, incluyendo acuerdos relevantes de financiamiento con prestamistas no relacionados;
  - (b) identificación de cualquier miembro de la EMN que brinde funciones de financiamiento centralizado para el grupo, incluyendo el país bajo cuyas leyes se organiza cada entidad y su lugar de dirección efectiva; y
  - (c) descripción general de las políticas de precios de transferencia de la EMN relacionadas con los acuerdos de financiamiento entre empresas.
- El estado financiero anual consolidado de la EMN para el año impositivo si se preparó de otra manera para la presentación de informes financieros, regulatorios, gestión interna, de impuestos u otros fines.
- Lista y breve descripción de los acuerdos unilaterales de fijación de precios anticipados existentes en la EMN y otras resoluciones fiscales relacionadas con la asignación de ingresos entre países.

12.2.1.4 **Reporte local.** El nuevo estándar de documentación de la OCDE/G20 sugiere que el reporte local debe contener la siguiente información:

- Una descripción de la entidad o entidades de la EMN que operan en el país determinado, que incluya:
  - (a) descripción de la estructura de administración de la entidad local, un organigrama local y una descripción de las personas de las que depende la administración local y el país donde están ubicadas sus oficinas;
  - (b) descripción detallada del negocio y la estrategia de negocio que busca la entidad local, incluyendo una descripción de las reestructuraciones de negocio recientes o transferencias de intangibles en el año actual o anterior que involucren a la entidad local y una explicación de los aspectos que afectan a la entidad local; y
  - (c) descripción de los competidores clave de la entidad local.
- Información relacionada con transacciones vinculadas significativas que involucren a la entidad local, que incluya:
  - (a) descripción de la transacción y el contexto en el que tiene lugar;
  - (b) monto de los pagos o recibos entre compañías para cada categoría de transacciones vinculadas que involucran a la entidad local, desglosado por jurisdicción fiscal del pagador o receptor extranjero;
  - (c) identificación de las empresas asociadas involucradas en cada categoría de transacciones vinculadas y la manera en que están relacionadas;
  - (d) copias de todos los acuerdos importantes celebrados por la entidad local;
  - (e) análisis detallado de comparabilidad y funcional del contribuyente y las empresas asociadas relevantes con respecto a cada categoría documentada de transacciones vinculadas, incluyendo los cambios de años anteriores;
  - (f) descripción del método de precios de transferencia más apropiado respecto a la categoría de transacción y las razones para seleccionar ese método;
  - (g) indicación de cuál empresa asociada se selecciona como parte analizada, en su caso, con una explicación de las razones por las que se selecciona a esa empresa;

- (h) resumen de los supuestos más importantes adoptados al aplicar la metodología de precios de transferencia;
  - (i) explicación de las razones para utilizar un análisis de varios años si es relevante;
  - (j) lista y descripción de transacciones independientes comparables seleccionadas, si las hubiera, e información sobre indicadores financieros relevantes para empresas independientes utilizados en el análisis de precios de transferencia, incluyendo una descripción de la metodología de búsqueda comparable y la fuente de la información;
  - (k) descripción de todo ajuste de comparabilidad realizado;
  - (l) descripción de las razones para concluir que las transacciones relevantes se valoraron en condiciones de plena competencia basadas en la aplicación del método de precios de transferencia seleccionado;
  - (m) resumen de la información financiera utilizada en la aplicación de la metodología de precios de transferencia; y
  - (n) copia de los APA existentes unilaterales y bilaterales o multilaterales y de otras resoluciones particulares de impuestos en las que la jurisdicción tributaria local no es parte, y que están relacionadas con las transacciones vinculadas que se analizan.
- Información financiera relevante, que incluya:
- (a) cuentas financieras anuales de las entidades locales para el año en cuestión;
  - (b) programas de información y asignación que muestren la forma en que los datos financieros utilizados en el análisis de precios de transferencia pueden estar vinculados a los estados financieros anuales; y
  - (c) esquemas resumidos de datos financieros relevantes para los comparables utilizados en el análisis y las fuentes de las que se derivó esa información.

**12.2.1.5 Reporte país por país.** El reporte país por país tiene como objetivo proporcionar una descripción general de la asignación de los ingresos y los impuestos globales pagados por las EMN entre los países. Está destinado a ser utilizado con el fin de evaluar los precios de transferencia y otros riesgos tributarios. La guía BEPS de la OCDE/G20 contiene una plantilla para el reporte país por país. En la primera página de la plantilla la EMN debe informar, jurisdicción por jurisdicción, respecto de las entidades que la conforman y son residentes en la jurisdicción en cuestión:

- ingresos totales, desglosados en ingresos de partes no relacionadas e ingresos de partes relacionadas;
- utilidad o pérdida antes del impuesto sobre la renta;
- impuesto sobre la renta pagado (efectivamente pagado);
- impuesto sobre la renta devengado durante el año en curso;
- capital declarado;
- ganancias acumuladas;
- número de empleados; y
- activos tangibles distintos al efectivo y equivalentes al efectivo.

En la segunda página de la plantilla la EMN debe informar, jurisdicción por jurisdicción:

- cada entidad constitutiva del grupo que sea residente en la jurisdicción;
- jurisdicción de organización o constitución de cada entidad integrante, si es diferente de la jurisdicción de residencia; y
- principales actividades de negocio de cada entidad integrante de la EMN.

12.2.1.6 Además de prescribir contenido estandarizado para el reporte maestro, el reporte local y el reporte país por país, la guía BEPS de la OCDE/G20 aborda varias cuestiones de implementación importantes.<sup>117</sup>

- Se recomienda en el informe final de la Acción 13 que el reporte maestro y los elementos del reporte local del paquete de documentación, se implementen a través de la legislación local del país o los procedimientos administrativos, y que el reporte maestro y el reporte local sean presentados directamente por el contribuyente ante la administración local de impuestos en cada jurisdicción relevante.
- En el informe final sobre la Acción 13 se recomienda que el reporte país por país se presente ante la jurisdicción de la sociedad matriz de la EMN y que ese país lo comparta con otros países interesados mediante el intercambio automático de información en el marco de la Convención Multilateral de Asistencia Mutua en Materia de Fiscal, en virtud de tratados bilaterales de impuestos o de los Acuerdos de Intercambio de Información Tributaria. Sin embargo, se reconoce que

---

<sup>117</sup> Ibid. Anexo IV.

los requisitos de presentación local de respaldo pueden ser necesarios en situaciones en las que el país de la sociedad matriz no adopta el requisito de reporte país por país o cuando otras circunstancias especificadas hacen imposible que la jurisdicción local obtenga acceso al reporte país por país a través de mecanismos de intercambio en los tratados. En consecuencia, para que los países en desarrollo tengan acceso al reporte país por país, deberán adherirse a la Convención Multilateral de Asistencia Mutua o desarrollar un amplio conjunto de tratados tributarios bilaterales y/o tratados de intercambio que proporcionen una base para el intercambio automático de reportes país por país presentados en las jurisdicciones de las sociedades matrices. Bajo cualquiera de estas alternativas, los países también deben desarrollar mecanismos para hacer cumplir las reglas de presentación local de respaldo en situaciones en las que los miembros de las EMN que operan en sus jurisdicciones pueden no tener acceso inmediato a todos los datos globales de las EMN contenidos en el reporte país por país a los que deben acceder las administraciones tributarias. Se han elaborado acuerdos modelo de autoridad competente para implementar el intercambio de reportes país por país y numerosos países ya han adoptado el acuerdo de implementación en el marco de la Convención Multilateral. Se espera que la mayoría de los países opten por adherirse a la Convención Multilateral.<sup>118</sup>

- Se reconoce que surgen importantes problemas de confidencialidad en relación con el reporte país por país. Las administraciones tributarias deben tomar todas las medidas necesarias para garantizar que no se divulgue públicamente la información confidencial contenida en el reporte país por país u otros elementos del paquete de documentación de precios de transferencia, incluyendo la adopción de las medidas legales adecuadas para proteger la confidencialidad. La protección de

---

<sup>118</sup> La orientación de la OCDE sobre la presentación de informes país por país que se ha publicado desde la finalización del Informe BEPS Acción 13 contiene sugerencias detalladas sobre la presentación de informes país por país, el intercambio de esos informes entre los países pertinentes y la necesidad de mantener la confidencialidad de los informes país por país obtenida a través de procedimientos de intercambio de información, y el uso apropiado que se hará de los informes país por país. Esta guía está contenida en los documentos descritos en los párrafos 12.2.1.7 y 12.2.1.8.

la confidencialidad es una de las principales razones por las que los países acordaron utilizar los mecanismos de intercambio originados en tratados como el mecanismo principal para compartir el reporte país por país.

- Se reconoce que el reporte país por país será útil para fines de evaluación de riesgos de precios de transferencia de alto nivel. También puede ser utilizado por las administraciones tributarias para evaluar otros riesgos relacionados con BEPS y, en su caso, para análisis económicos y estadísticos. Sin embargo, la información del reporte país por país no debe utilizarse como sustituto de un análisis de precios de transferencia de transacciones y precios individuales basado en un análisis funcional y un análisis de comparabilidad. La información contenida en el reporte país por país, por sí sola, no constituye una prueba concluyente de que los precios de transferencia sean o no apropiados. Las administraciones tributarias no deben utilizar el reporte país por país para proponer ajustes de precios de transferencia basados en una repartición formularia. Los países que participan en el proyecto BEPS se comprometen a que, si se proponen tales ajustes de distribución de repartición formularia basados en los datos del reporte país por país, concederán de inmediato el ajuste en cualquier procedimiento relevante de la autoridad competente. Sin embargo, esto no implica que las jurisdicciones no puedan utilizar los datos del reporte país por país como base para realizar más investigaciones sobre los acuerdos de precios de transferencia de la EMN o sobre otros asuntos tributarios en el curso de una auditoría de impuestos.
- Se recomienda que solo las EMN con ingresos anuales consolidadas de al menos 750 millones de euros (o una cantidad equivalente expresada en moneda local utilizando los tipos de cambio de enero de 2015) deban presentar el reporte país por país.
- Las jurisdicciones deben utilizar la plantilla estándar establecida en el informe final sobre la Acción 13 para el reporte país por país, y no requerirán que se presente más o menos información.
- Se acordó que todos los aspectos del reporte país por país, incluyendo su contenido y su implementación por parte de los contribuyentes y las autoridades tributarias, se revisarían nuevamente en 2020 después de adquirir cierta experiencia en la preparación y uso del reporte país por país. A principios de



2020, la OCDE publicó una lista de preguntas que se examinarán en esta revisión y solicitó información a las personas interesadas con respecto a esas preguntas.

- El trabajo de la OCDE/G20 también ha incluido la cuestión de los estándares de tecnología de alto nivel para el formato dado a los reportes país por país para facilitar su intercambio.<sup>119</sup>

12.2.1.7 Desde la publicación del informe final sobre la Acción 13, la OCDE ha publicado de vez en cuando guías sobre la implementación del nuevo régimen de presentación de reportes país por país. Esta guía está contenida principalmente en dos publicaciones útiles. Éstas son (i) *Country-by-Country Reporting: Handbook on Effective Implementation*, publicada en septiembre 2017<sup>120</sup>, y (ii) *Guidance on the Implementation of Country-by-Country Reporting: BEPS Action 13*, publicada en diciembre de 2019.<sup>121</sup> Estos documentos brindan sugerencias detalladas para los países que adoptan la obligación de presentación del reporte país por país y para los contribuyentes que buscan cumplir con el requisito.

12.2.1.8 La guía contenida en estos dos documentos aborda una variedad de temas, incluyendo las opciones de presentación transitoria para las EMN, los requisitos de notificación para las EMN durante la fase de transición, las consecuencias del incumplimiento de los requisitos de confidencialidad, uso apropiado y consistencia por parte de los países y contribuyentes, implementación según corresponda de requisitos de presentación local, el tratamiento de sociedades, fondos de inversión y otras entidades especiales, la agregación de datos dentro de un país en particular, el tratamiento de dividendos para efectos de los umbrales de presentación del reporte país por país y muchas otras preguntas.

12.2.1.9 Los documentos también brindan orientación técnica para los gobiernos sobre los pasos que pueden seguirse para implementar y

---

<sup>119</sup> OECD (2016). *Country-by-country Reporting XML Schema: User Guide for Tax Administrations and Taxpayers*. Paris: OECD Publishing. Disponible en inglés en <https://www.oecd.org/tax/country-by-country-reporting-xml-schema-user-guide-for-tax-administrations.htm>

<sup>120</sup> OECD (2017). *Country-by-Country Reporting: Handbook on Effective Implementation*. Paris: OECD Publishing. Disponible en inglés en [www.oecd.org/tax/beps/country-by-country-reporting-handbook-on-effective-implementation.pdf](http://www.oecd.org/tax/beps/country-by-country-reporting-handbook-on-effective-implementation.pdf)

<sup>121</sup> OECD (2019). *Guidance on the Implementation of Country-by-Country Reporting — BEPS Action 13*. Paris: OECD Publishing. Disponible en inglés en <https://www.oecd.org/tax/beps/guidance-on-country-by-country-reporting-beps-action-13.htm>

simplificar la presentación y el intercambio entre gobiernos de los reportes país por país y brindan sugerencias detalladas para la capacitación del personal gubernamental relevante sobre una base multilateral. Un punto importante contenido en la guía de implementación es que el régimen país por país se basa en el uso de datos contables de la empresa y que, por lo tanto, se seguirán las convenciones contables utilizadas por los contribuyentes para resolver las preguntas más detalladas sobre la presentación de informes.

12.2.1.10 Para los países en desarrollo, la guía de implementación contiene instrucciones útiles sobre el cumplimiento de los requisitos de confidencialidad, la notificación de infracciones de las reglas sobre el uso apropiado de los datos de los reportes país por país, la posibilidad de suspender el intercambio de reportes país por país después de una consulta cuando se hayan violado los requisitos de uso adecuado, la resolución de los casos en los que los ajustes se basan de manera inapropiada en los datos del reporte país por país, el diseño de tecnología que se utilizará para compartir y recibir reportes país por país a través de procesos de intercambio de información, y otros temas importantes relacionados con el intercambio de reportes país por país entre las administraciones tributarias de los países.

## **12.2.2 Implementación de estándares de documentación global en países en desarrollo**

12.2.2.1 Las directrices internacionales mencionadas anteriormente fueron diseñadas por los países involucrados en el proyecto BEPS para su adopción en el contexto de su propia legislación, prioridades, capacidades y experiencia en materia de precios de transferencia. No se puede asumir automáticamente que estas directrices de la OCDE/G20 deban ser adoptadas en su totalidad, ni por todos los países en desarrollo. Por lo tanto, es importante examinar estas directrices desde la perspectiva de la manera en que pueden funcionar en la práctica en el contexto de un país en desarrollo, tomando en cuenta las limitaciones administrativas que pueden existir en la administración tributaria y las EMN. Sin embargo, al considerar estas Directrices de la OCDE/G20 todos los países deberían también considerar la gran ventaja de tener reglas de documentación consistentes de un país a otro para minimizar la carga de cumplimiento de precios de transferencia.

12.2.2.2 Los países en desarrollo pueden suponer que, en el futuro, las EMN prepararán el reporte maestro y que las grandes EMN prepararán el reporte país por país. Por lo tanto, exigir que estos documentos se

entreguen a la administración tributaria local de un país en desarrollo no debería imponer una carga adicional de cumplimiento a las EMN. La pregunta importante para los países en desarrollo, por lo tanto, probablemente sea si el reporte local previsto por la guía de la OCDE/G20 debe adoptarse sin modificaciones en cada país.

12.2.2.3 Los estándares internacionales no son inmediatamente efectivos. Como se señaló anteriormente, las leyes locales y/o las regulaciones administrativas deben ser adaptadas en cada país para exigir la presentación local del reporte maestro y el reporte local. Dado que muchos países en desarrollo están inmersos en un proceso de modernización de sus administraciones tributarias, que incluyen en la mayoría de los casos inversiones significativas en automatización, los países pueden considerar las nuevas tecnologías que estén disponibles a este respecto, para minimizar los costos de cumplimiento tanto para las administraciones tributarias como para los contribuyentes.

12.2.2.4 No todas las transacciones que ocurren entre empresas asociadas son lo suficientemente importantes como para requerir documentación completa en el reporte local. Los requisitos de documentación de precios de transferencia de cada país basados en la guía de la OCDE/G20 sobre el contenido del reporte local, deben incluir umbrales de importancia específicos que tomen en cuenta el tamaño y la naturaleza de la economía local, la importancia de la EMN en esa economía y el tamaño y la naturaleza de las entidades operativas locales, así como el tamaño general y la naturaleza de las EMN. Las dimensiones de importancia relativa pueden considerarse en términos relativos (por ejemplo, transacciones que no excedan un porcentaje de los ingresos o un porcentaje de la medida del costo) o en términos de monto absoluto (por ejemplo, transacciones que no excedan un cierto monto fijo). Los países en particular deben establecer sus propios estándares objetivos de importancia para exigir la presentación del reporte local basados en las condiciones locales. Como se analiza en mayor detalle a continuación, también se deben considerar las reglas que eximen a las pequeñas o medianas empresas de los requisitos de documentación o que limitan el alcance de la documentación que deben proporcionar dichas entidades.

12.2.2.5 De manera similar, al establecer los requisitos de la ley local relacionados con el reporte maestro, se debe reconocer que los contribuyentes deben tomar un criterio de negocio prudente para determinar el nivel apropiado de detalle de la información que se debe suministrar. Debe tomarse en cuenta que el propósito del reporte maestro es brindar a las administraciones tributarias una visión general de alto

nivel de las transacciones y políticas globales de la EMN. La información debe considerarse importante si su omisión afectara la confiabilidad de las conclusiones sobre los precios de transferencia.

12.2.2.6 Es probable que el reporte país por país se entregue a la jurisdicción local de la empresa matriz de la EMN y que se envíe a los países en desarrollo mediante mecanismos de intercambio en los tratados. Sin embargo, como se señaló anteriormente, los países en desarrollo pueden necesitar adoptar la Convención Multilateral de Asistencia Mutua en Materia Tributaria o expandir sus redes de tratados tributarios bilaterales y acuerdos de intercambio para tener acceso a los reportes país por país. Los documentos de implementación del informe final sobre la Acción 13 contienen legislación modelo y acuerdos de autoridad competente que pueden adaptarse a las necesidades de cada país cuando este adopta el requisito de presentación del reporte país por país. En los documentos a los que se hace referencia anteriormente en 12.2.1.7 y 12.2.1.8, se han elaborado y publicado importantes guías detalladas sobre la implementación del régimen de presentación de reportes país por país, que deben ser tomadas en cuenta por los países en desarrollo a medida que implementan el reporte país por país.

12.2.2.7 Al considerar la implementación de las reglas de documentación, los países en desarrollo podrían decidir utilizar un formulario de información como alternativa a la lista de documentación requerida contenida en la descripción del reporte local de la OCDE/G20. Si dicho formulario de información se utiliza como sustituto del reporte local, debe lograr un equilibrio entre el esfuerzo requerido por los contribuyentes y su utilidad para realizar una evaluación adecuada por parte de las autoridades tributarias. El formulario solo debe completarse en relación con transacciones entre empresas de tamaño significativo. Véase el análisis sobre la importancia de esto en el párrafo 12.2.2.4 anterior. Llenar el formulario (complementado con el reporte maestro y el reporte país por país, por lo demás preparado por el contribuyente) podría ser suficiente para cumplir con los requisitos de documentación inicial. Según este enfoque, es posible que sea necesario producir un informe de precios de transferencia completo y detallado solo bajo solicitud, en lugar de presentarse con la declaración de impuestos en todos los casos.

12.2.2.8 La carga de cumplimiento y los costos de cumplimiento para las EMN pueden reducirse utilizando dicho formulario, sin comprometer indebidamente la información que está disponible en última instancia para las autoridades tributarias. Los formularios utilizados en Canadá y Nigeria pueden ser ejemplos útiles. Si se van a utilizar formularios de información

en lugar del formato de reporte local, las autoridades tributarias pueden considerar que, en la medida en que estos formularios de información puedan seguir un formato consistente (es decir, enumerar la misma información que se requiere en los formularios de divulgación utilizados por países vecinos donde el contribuyente puede realizar actividades de negocio), la carga del contribuyente en la preparación de los formularios podría reducirse. Esto, a su vez, puede servir para ayudar a mejorar el cumplimiento de los contribuyentes.

### **12.3 Experiencias de EMN con directrices internacionales sobre documentación**

12.3.1 La carga de cumplimiento de la documentación se ha incrementado significativamente en los últimos veinte años con más y más países introduciendo requisitos específicos de documentación de precios de transferencia. En el año 2000, había aproximadamente 15 países con requisitos específicos de documentación de precios de transferencia, llegando a casi 60 países en 2012 y desde entonces aún más países han introducido nuevas reglas de documentación. Como se señaló, existe el riesgo de que los países introduzcan requisitos de documentación de precios de transferencia que difieran significativamente de un país a otro, lo que resultará en un aumento sustancial de los costos de cumplimiento para las EMN.

12.3.2 Las EMN aplauden las iniciativas para reducir la carga y los costos de cumplimiento relacionados mediante la introducción de estándares de información requerida que son relevantes para muchos países. Las directrices internacionales mencionadas anteriormente deberían servir de ayuda para armonizar las reglas para que la preparación de la documentación no se convierta en un negocio en sí mismo en lugar de un apoyo al negocio de las multinacionales y al cumplimiento tributario global.

12.3.3 En la actualidad un gran número de reportes de precios de transferencia se preparan anualmente solo para satisfacer las exigencias locales, por ejemplo, detalles específicos del país, idioma local, búsquedas anuales y un creciente énfasis en los comparables locales. Dado que muchas empresas no experimentan cambios importantes y/o reestructuraciones todos los años, el valor agregado de un reporte anual de precios de transferencia puede ser cuestionado. Se recomienda que la documentación de precios de transferencia se revise periódicamente para determinar si los análisis funcionales y económicos siguen siendo precisos y relevantes, y para confirmar la validez de la metodología de precios de transferencia aplicada. En general, el reporte maestro, el reporte local y el reporte país

por país deben revisarse y actualizarse anualmente. Sin embargo, se reconoce que, en muchas situaciones, las descripciones comerciales, los análisis funcionales y las descripciones de comparables pueden no cambiar significativamente de un año a otro. Con el fin de simplificar las cargas de cumplimiento de los contribuyentes, la administración tributaria puede determinar, siempre que las condiciones operativas permanezcan sin cambios, que las búsquedas en las bases de datos de comparables que respalden parte del archivo local se actualicen cada tres años en lugar de anualmente. No obstante, los datos financieros de los comparables deberían actualizarse todos los años para aplicar el principio de plena competencia de forma fiable.<sup>122</sup>

12.3.4 Si se puede lograr una mayor consistencia respecto a la información requerida, las EMN pueden desarrollar un sistema que extraiga (parte de) esta información automáticamente de sus sistemas de información financiera, reduciendo en última instancia sus costos de cumplimiento de manera significativa.

12.3.5 Es importante que las reglas de documentación sean lo suficientemente amplias como para capturar la realidad de las transacciones con partes relacionadas sin ser excesivamente gravosas por la mera posibilidad de que una determinada información pueda ser relevante, aunque sea poco probable.

## **12.4 Orientación práctica sobre reglas y procedimientos de documentación**

### **12.4.1 Carga probatoria**

12.4.1.1 En varios países, la administración tributaria soporta la carga de la prueba con respecto a las liquidaciones tributarias, a menos que una ley tributaria específicamente disponga lo contrario. En general, eso significa que los contribuyentes no necesitan probar la exactitud de sus precios de transferencia a menos que la administración tributaria los impugne con argumentos concretos y claros. Para obtener más información véase el Capítulo 10.

12.4.1.2 Sin embargo, si un país tiene un conjunto de reglas de documentación específicas en su ley o en su reglamentación tributaria, puede darse el caso de que la carga probatoria del precio de transferencia

---

<sup>122</sup> Para obtener orientación sobre este punto, ver el Informe final de la OCDE sobre la Acción 13, párrafos D.5.37 y D.5.38.

al cual un contribuyente transfiere bienes o servicios con partes relacionadas recaiga en el contribuyente, a menos que se crea que el contribuyente ha cumplido con las obligaciones impuestas por dichas reglas de documentación. Incluso cuando la carga de la prueba recae en la administración tributaria, ésta podría requerir que el contribuyente proporcione documentación sobre sus precios de transferencia, porque sin la documentación apropiada, la administración tributaria no puede evaluar el caso adecuadamente. En algunos países, donde el contribuyente no brinda la documentación adecuada, puede haber un desplazamiento de la carga probatoria en forma de presunción refutable a favor del ajuste propuesto por la administración tributaria.

12.4.1.3 En países donde la carga probatoria generalmente recae en el contribuyente, la misma puede pasar a la administración tributaria si un contribuyente presenta ante la administración tributaria (o ante un tribunal) un argumento y evidencia razonables para sugerir que los precios de transferencia estaban en condiciones de plena competencia. Además, en algunos países con reglas específicas de documentación, la carga de la prueba se traslada a la administración tributaria si un contribuyente ha cumplido razonablemente con las reglas de documentación.

12.4.1.4 Los países en desarrollo deben asegurarse de que las relaciones entre las reglas de documentación y la carga probatoria sean claras en su legislación nacional. La carga de la prueba no debe ser mal utilizada por la administración tributaria o los contribuyentes como una justificación para hacer afirmaciones que puedan ser difíciles de fundamentar a través de documentación de precios de transferencia de nivel normal. En otras palabras, tanto la administración tributaria como el contribuyente deben actuar de buena fe mediante documentación razonable que demuestre que sus determinaciones sobre precios de transferencia son consistentes con el principio de plena competencia independientemente de en quién recaiga la carga probatoria.

## **12.4.2 Plazo para presentar la documentación de precios de transferencia**

12.4.2.1 Los países tienen diferentes requisitos de tiempo para la producción de la documentación de precios de transferencia. Cualquier requisito que exija la preparación de documentación en el momento de la transacción, en el momento en que se presenta la declaración de impuestos o al comienzo de una auditoría, puede denominarse requisito de documentación “contemporánea”. El Comité Tributario de las Naciones Unidas se ha abstenido de utilizar la palabra “contemporáneo” para describir los requisitos de

documentación en este capítulo para evitar confusiones, ya que las reglas de tiempo difieren de un país a otro. Los países deben considerar cuáles requisitos de tiempo se adaptan mejor a sus necesidades y son consistentes con sus procedimientos administrativos. Los tipos de requisitos de documentación que se utilizan en todo el mundo pueden involucrar uno o más de los siguientes:

- preparar información al momento de las transacciones, para ser presentada al momento de presentar la declaración de impuestos;
- preparar la información al momento de las transacciones, para ser presentada bajo solicitud en caso de auditoría;
- preparar información al momento de presentar la declaración de impuestos;
- preparar información solo si se solicita en la auditoría; o
- no hay requerimiento de documentación.

12.4.2.2 Los contribuyentes, en algunos casos, generan documentación de precios de transferencia para demostrar que han realizado esfuerzos razonables para cumplir con el principio de plena competencia en el momento en que se llevaron a cabo sus transacciones intragrupo sobre la base de información que estaba razonablemente disponible para ellos en ese momento (en adelante, el enfoque de “fijación de precios en condiciones de plena competencia”). Dicha información incluye no solo información sobre transacciones comparables de años anteriores, sino también información sobre cambios económicos y de mercado que puedan haber ocurrido entre esos años anteriores y el año de la transacción vinculada. En muchos países, sin embargo, se requiere que los contribuyentes prueben el resultado real de sus transacciones vinculadas para demostrar que las condiciones de éstas fueron consistentes con el principio de plena competencia, en adelante denominado enfoque de “prueba de resultados de plena competencia”. Estas pruebas suelen tener lugar como parte del proceso para establecer la declaración de impuestos al final de un año impositivo. Véase la sección 3.6.2 para una discusión detallada de esta área. Véase también las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE (201), párrafos 3.69 al 3.71.

12.4.2.3 Un país que desee establecer una regla de documentación de precios de transferencia debe tomar en cuenta la existencia de los dos enfoques de precios mencionados anteriormente. Ya sea que se utilice el enfoque de fijación de precios de plena competencia o de prueba de resultados, es posible que los datos para comparables externos no estén disponibles en el momento del análisis.



12.4.2.4 Los estándares de documentación de la OCDE/G20 no exigen reglas específicas sobre el momento en el que se debe preparar o presentar la documentación a las autoridades tributarias.<sup>123</sup> La guía contenida en el informe final sobre la Acción 13 sugiere que el reporte país por país se complete un año después del cierre del año gravable de la EMN al que se refiere el reporte país por país.

12.4.2.5 Las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE señalan que sería bastante oneroso si se exigiera documentación detallada sobre todas las transacciones transfronterizas entre empresas asociadas y todas las empresas que participan en tales transacciones. Por lo tanto, no sería razonable exigir al contribuyente que presente documentos con la declaración de impuestos que demuestren específicamente la idoneidad de todas las determinaciones del precio de transferencia. El archivo local debería, en particular, limitarse a transacciones importantes. Como se señaló anteriormente, según la orientación de la OCDE/G20, la definición de importancia se deja a la legislación local y debe especificarse a la luz de las condiciones locales.

### 12.4.3 Sanciones

12.4.3.1 Un país que requiere que sus contribuyentes preparen documentación de precios de transferencia puede administrar un sistema de multas para asegurar el cumplimiento adecuado de sus requisitos de documentación. Las sanciones en relación con el régimen de precios de transferencia se pueden dividir generalmente en dos grupos según el

---

<sup>123</sup> En última instancia, las cuestiones relativas al almacenamiento de documentos relevantes pueden depender de la legislación nacional. La mayoría de los países pueden exigir a los contribuyentes que mantengan la documentación en papel. Sin embargo, dependiendo del estado de desarrollo de la tecnología electrónica de un país, algunos países pueden requerir que el contribuyente almacene el material en un formato electrónico, en lugar de papel, que permita búsquedas. Por ejemplo, la República de Corea dispone en el Artículo 85-3 de la Ley Nacional General Tributaria (*National Basic Tax Act*, NBTA por sus siglas en inglés) que los contribuyentes deberán preparar y llevar fielmente los libros y los documentos pertinentes relacionados con todas las operaciones hasta la expiración del plazo de prescripción. Sin embargo, de acuerdo con la NBTA, los contribuyentes también pueden preparar los libros antes mencionados y los documentos relevantes a través de un sistema electrónico, y en este caso, están obligados a mantener esa información en una cinta magnética, disco o cualquier otro dispositivo electrónico de almacenamiento. Véanse las Directrices de precios de transferencia de la OCDE, párrafos 5.35 al 5.36.

motivo de su tributación: (i) sanciones por pago insuficiente del impuesto adeudado; y (ii) sanciones por incumplimiento de los requisitos de documentación.

12.4.3.2 Sin embargo, varios países también tienen incentivos que eliminan las sanciones por pago insuficiente de impuestos en los casos en que los contribuyentes han cumplido con las obligaciones de documentación adecuada, incluso en los casos en que el monto de la renta imponible aumenta como resultado de una auditoría de impuestos. El principio que rige estos incentivos se suele denominar “ninguna sanción sin culpa”.

12.4.3.3 En general, las sanciones pueden ser sanciones civiles (o administrativas) o penales. Las sanciones impuestas por no cumplir con los requisitos de documentación de precios de transferencia suelen ser sanciones monetarias de naturaleza civil o administrativa, más que penal. En algunos países, el incumplimiento por parte del contribuyente de las reglas de documentación puede dar lugar a un mayor escrutinio por parte de la administración tributaria y a una evaluación de riesgos, y ajustes basados en otra información disponible para la administración tributaria o sobre la base de otros métodos de precios de transferencia. Estos casos son analizados más de cerca y también se puede que den lugar a mayores riesgos de incumplimiento.

12.4.3.4 Sería injusto imponer sanciones considerables a los contribuyentes que realicen esfuerzos razonables de buena fe para realizar un análisis sólido de precios de transferencia para determinar los precios en condiciones de plena competencia, incluso si no cumplen plenamente los requisitos de documentación. En particular, sería improductivo imponer sanciones a los contribuyentes por no presentar datos a los que la EMN no tuvo acceso en el momento del procesamiento de documentación, o por no aplicar un método de precios de transferencia que hubiera requerido el uso de información no disponible para la EMN. Sin embargo, esto no significa que un precio de transferencia no pueda ajustarse retroactivamente, con intereses devengados sobre ese monto.

12.4.3.5 Algunos países consideran que una sanción impuesta debido a la falta de documentación adecuada se puede abordar a través del procedimiento de acuerdo mutuo (MAP) entre las autoridades competentes en virtud de un tratado tributario aplicable, ya que se relaciona con los impuestos a los que se aplica el tratado correspondiente. Otros países consideran que la cuestión de las sanciones, especialmente en relación con la documentación, es distinta de los ajustes realizados y también de la

cuestión de si los impuestos se han pagado de conformidad con el tratado tributario correspondiente.

12.4.3.6 Sin embargo, incluso cuando dicha sanción no esté cubierta por el MAP de un tratado tributario, la sanción no debe aplicarse de manera que desaliente gravemente o invalide la confianza razonable de los contribuyentes en las bondades del tratado tributario. Esto incluye el derecho a iniciar el MAP según lo dispuesto en el tratado correspondiente.

12.4.3.7 Por ejemplo, los requisitos de un país con respecto al pago de una multa pendiente no deberían ser más onerosos para los contribuyentes en el contexto del MAP de lo que serían en el contexto de una revisión de la legislación nacional iniciada por el contribuyente.

#### **12.4.4 Consideraciones especiales para pequeñas y medianas empresas**

12.4.4.1 Los requisitos de documentación exhaustivos y las sanciones relacionadas impuestas a los contribuyentes que no cumplen en un país, pueden representar una carga significativa para los contribuyentes, especialmente para las pequeñas y medianas empresas o empresas que participan en transacciones transfronterizas limitadas con partes relacionadas en el extranjero. Por lo tanto, varios países han introducido ciertas consideraciones especiales para las pequeñas y medianas empresas en sus reglas de documentación de precios de transferencia. Los países que han adoptado consideraciones especiales para la documentación de precios de transferencia en el caso de las pequeñas y medianas empresas son Brasil, China, Alemania, India, Corea, México, Nigeria, Países Bajos, Polonia y Portugal.

12.4.4.2 La guía BEPS de la OCDE/G20 sobre documentación exime a las EMN con ingresos globales de menos de 750 millones de euros de la obligación de presentar el reporte país por país, pero las reglas sobre si las pequeñas y medianas empresas deben preparar el reporte local y el reporte maestro se dejan a la legislación local.

12.4.4.3 Las adaptaciones realizadas varían de un país a otro, pero pueden incluir: una exención de las obligaciones de documentación para empresas más pequeñas o para empresas que se dedican solo a negocios transfronterizos limitados, diferimiento del plazo dentro del cual la documentación debe prepararse y enviarse hasta que surjan méritos en la auditoría de precios de transferencia, o una reducción en el nivel de detalle que deben presentar las empresas más pequeñas. Estas adaptaciones pueden incorporarse a la legislación o adoptarse mediante la práctica administrativa.

### **12.4.5 Idioma para presentar la documentación de precios de transferencia**

12.4.5.1 El informe final sobre la Acción 13 señala que el requisito de proporcionar documentación sobre precios de transferencia en el idioma local puede constituir un factor que complique el cumplimiento en materia de precios de transferencia, ya que la traducción de documentos puede implicar tanto tiempo como costos. El idioma en el que se debe presentar la documentación de precios de transferencia debe establecerse de conformidad con la legislación nacional. En el informe final sobre la Acción 13 se alienta a los países a que permitan la presentación de la documentación sobre precios de transferencia en los idiomas de uso común mientras no comprometa la funcionalidad de los documentos. Cuando las administraciones tributarias creen que la traducción de documentos es necesaria, deben realizar solicitudes específicas de traducción. Cuando se requiera traducción, la administración tributaria debe permitir tiempo suficiente para realizar dichas traducciones a fin de limitar la carga de cumplimiento.

12.4.5.2 Muchos países requieren que los contribuyentes presenten la documentación de precios de transferencia en el idioma local (del país) y requieren traducción si la documentación se preparó en un idioma diferente. Las pautas de precios de transferencia de Egipto establecen que, si los documentos se proporcionan en cualquier idioma que no sea el árabe, es posible que el contribuyente deba pagar el costo de una traducción oficial. Sin embargo, algunos países como Francia, Alemania, los Países Bajos y la República de Corea permiten la presentación de la documentación en un idioma que no sea su propio idioma al menos de forma excepcional. Es particularmente común permitir que la documentación se proporcione en inglés.



## 13 Evaluación de riesgos

### 13.1 Introducción

13.1.1 Este Capítulo y los dos siguientes discuten aspectos de la aplicación de las reglas de precios de transferencia por parte de la administración tributaria. El presente Capítulo analiza principalmente la evaluación del riesgo de precios de transferencia que generalmente realiza la administración tributaria al comienzo de una auditoría. El Capítulo 14 analiza aspectos de la auditoría de precios de transferencia en sí. Finalmente, el Capítulo 15 analiza la resolución de disputas sobre precios de transferencia.

13.1.2 Un proceso de aplicación eficaz busca lograr dos resultados importantes:

- mejorar e incentivar el cumplimiento futuro (que indirectamente contribuye a los ingresos tributarios futuros y la protección de la base impositiva); e
- incrementar la recaudación tributaria actual mediante los oportunos ajustes a los ingresos reportados por los contribuyentes cuando tales ajustes sean requeridos.

Estos objetivos se lograrán solo si el proceso de auditoría y resolución de disputas se gestiona con éxito.

13.1.3 Las auditorías de precios de transferencia generalmente requieren mucho tiempo y recursos. El arduo trabajo que implica una auditoría de precios de transferencia puede resultar en la recaudación de importantes ingresos tributarios que pueden beneficiar a un país en desarrollo. Sin embargo, estos resultados no se obtienen de forma rápida y sencilla.

13.1.4 El éxito de una auditoría a menudo depende de la preparación y planificación que tienen lugar en las primeras etapas de la auditoría, especialmente en la fase de evaluación de riesgos. Las administraciones tributarias no tienen los recursos para auditar todas las transacciones

transfronterizas, o a todos los contribuyentes. La evaluación de riesgos precisa permite una selección de casos informada, lo que a su vez ayuda a la administración tributaria a evitar el desperdicio de sus recursos para el cumplimiento. Por tanto, es importante dedicar el tiempo y los recursos adecuados a la evaluación de riesgos.

13.1.5 La evaluación de riesgos debe ser el primer paso de una auditoría y debe continuar a través de las diversas etapas de la misma. La evaluación de riesgos involucra un análisis continuo de costo/utilidad, que ayuda a asegurar el uso más eficiente y efectivo del tiempo y los recursos de la administración tributaria y asegura que los contribuyentes no se vean innecesariamente molestados cuando es notorio su cumplimiento de las reglas de precios de transferencia. La evaluación de riesgos debe integrarse en el proceso de auditoría e incorporarse a un programa de auditoría.

13.1.6 La OCDE ha publicado un manual sobre evaluación de riesgos de precios de transferencia.<sup>124</sup> Esto proporciona una guía sobre la manera en que la información contenida en la documentación de precios de transferencia del contribuyente se puede utilizar de manera efectiva para evaluar los riesgos de precios de transferencia. Este Capítulo no busca reproducir toda la información del manual de evaluación de riesgos de la OCDE y, por lo tanto, se recomienda ampliamente a las administraciones tributarias, descargar el manual de la OCDE y lo utilicen en el desarrollo de sus propios programas de evaluación de riesgos.

## **13.2 Selección de contribuyentes para fiscalización de precios de transferencia: evaluación de riesgos**

### **13.2.1 Principios generales de la evaluación de riesgos**

13.2.1.1 La identificación y evaluación de riesgos efectivas son pasos importantes para garantizar que se seleccionen los casos más apropiados para la auditoría. Dadas las limitaciones de recursos de las administraciones tributarias, es importante para cualquier administración tributaria que los casos de precios de transferencia de alto riesgo no “se escabullan por la red”. Sin embargo, incluso las herramientas y los procesos más sólidos de identificación y evaluación de riesgos pueden no siempre garantizar el éxito en la auditoría. La razón de esto es que el nivel de detalle contenido

---

<sup>124</sup> OECD (2017). *Country-by-Country Reporting: Handbook on Effective Tax Risk Assessment*. Paris: OECD Publishing. Disponible en inglés en <http://www.oecd.org/tax/beps/country-by-country-reporting-handbook-on-effective-tax-risk-assessment.pdf>

en la información disponible para la administración tributaria en la etapa de evaluación del riesgo puede no ser siempre suficiente para sacar conclusiones confiables sobre la naturaleza de plena competencia de las utilidades o precios. Determinar si los precios utilizados por el contribuyente están de hecho, en condiciones de plena competencia, dependerá de un análisis funcional (basado en las funciones realizadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por cada parte), los métodos de precios de transferencia aplicados, etc. La evaluación de riesgos no implica un análisis funcional completo. Por el contrario, se trata de verificar que sea justificado un análisis tan completo, dadas las limitaciones de recursos de la administración tributaria.

13.2.1.2 Hay varias formas en que una administración tributaria puede realizar su identificación y evaluación de riesgos y el enfoque adoptado depende, en gran medida, del tipo de información y datos disponibles y accesibles. Por ejemplo, las autoridades de control de cambios en algunos países pueden trabajar mano a mano con la administración tributaria permitiendo el intercambio de información entre ellos; por otro lado, puede haber países en los que dicha interacción pueda estar prohibida. Algunos países tienen estrictos requisitos de reportes y documentación diseñados para garantizar que se presente la información pertinente y adecuada. El nuevo estándar de documentación global descrito en el Capítulo 12 proporcionará a la mayoría de las administraciones tributarias, información útil para evaluar el riesgo de precios de transferencia.

13.2.1.3 Es importante hacer una distinción aquí entre la información relacionada con la presentación de una declaración de impuestos y la contenida en la documentación de precios de transferencia. Esto puede variar de un país a otro, pero esencialmente es de la siguiente forma:

- La información presentada generalmente se relaciona con preguntas en una declaración de impuestos. Esto puede implicar una respuesta marcando una casilla (es decir, sí o no) o rellenando una casilla (es decir, insertar una cantidad o valor).
- La documentación, en el contexto de los precios de transferencia, generalmente incluirá información más sustancial, como respuestas a preguntas sobre la política de precios de transferencia de la compañía, identificación de transacciones con empresas asociadas, contratos legales, valoraciones, identificación de los métodos de precios de transferencia utilizados, información financiera, etc. Para los contribuyentes relevantes, la documentación de precios de transferencia actualmente también debe incluir el acceso al reporte país por



país que refleja los ingresos, los impuestos pagados y ciertas medidas de la actividad económica país por país.

13.2.1.4 La publicación de la OCDE “BEPS Action 13 *Country-by-Country Reporting: Handbook on Effective Tax Risk Assessment*”<sup>125</sup> publicado en septiembre de 2017 brinda una guía detallada sobre la manera en que las administraciones tributarias pueden utilizar la información proporcionada en virtud del estándar de documentación, y especialmente en el reporte país por país, para realizar evaluaciones de riesgo.

13.2.1.5 Un proceso de identificación y evaluación de riesgos, seguido de un compromiso con el contribuyente, puede ser un enfoque provechoso para adoptar por las administraciones tributarias. Esto permite una mejor comprensión de los riesgos identificados y brinda a los contribuyentes la oportunidad de explicar el contexto comercial de las transacciones y riesgos identificados. Este enfoque está diseñado para garantizar que los riesgos se hayan perfilado de la manera más sólida antes de que los recursos se comprometan para llevar a cabo una auditoría en profundidad.

## 13.2.2 Categorías e identificación de riesgos

### *Resumen*

13.2.2.1 Las transacciones intragrupo, por ejemplo, pagos por bienes, servicios e intangibles, prestación de asistencia financiera, etc., dan lugar a un riesgo de precios de transferencia. Tales transacciones o categorías de transacción a menudo son fácilmente identificables en el estado de resultados y/o en la declaración de impuestos o en la documentación de precios de transferencia requerida.

13.2.2.2 Puede ser útil tratar de clasificar los riesgos de precios de transferencia en categorías para dar un valor agregado y contexto al proceso de identificación y evaluación de riesgos. Dicha categorización puede ayudar a los evaluadores o perfiladores de riesgos a evaluar la agresividad de las posiciones de los contribuyentes y la complejidad del riesgo, el monto posible de impuestos en juego y la probabilidad de generar ingresos tributarios significativos a través de la auditoría. Dicha clasificación puede ayudar a determinar si vale la pena perseguir un caso y si se dispone de los recursos y la experiencia necesarios.

---

<sup>125</sup> Ibid.

13.2.2.3 Algunos de los tipos de riesgo de precios de transferencia que pueden considerarse en una evaluación de riesgos incluyen:

- Categoría 1: Traslado de utilidades a través de nuevas transacciones o estructuras.
- Categoría 2: Traslado de utilidades a través de la reestructuración de las transacciones de negocio.
- Categoría 3: Otros tipos de traslado intencional de utilidades, por ejemplo, a través de una clasificación funcional incorrecta, el uso de métodos incorrectos, fórmulas de distribución, etc.
- Categoría 4: Problemas relacionados con capitalización insuficiente o excesiva.
- Categoría 5: Traslado involuntario de utilidades.

13.2.2.4 Los ejemplos de categorización de riesgos proporcionados en el párrafo anterior pueden ayudar al evaluador o perfilador de riesgos en la evaluación de cada uno de los siguientes factores:

- la probabilidad de detección por parte de las autoridades fiscales;
- el posible valor o monto del traslado de la utilidad (y, por lo tanto, el valor potencial del riesgo); y
- la cantidad de tiempo y recursos necesarios para auditar el riesgo (incluyendo el nivel de experiencia necesario para aprovechar esos recursos).

***Categoría 1: Traslado de utilidades a través de nuevas transacciones o estructuras***

13.2.2.5 Esta categoría incluye nuevas transacciones y estructuras de negocio implementadas por las EMN con la intención de minimizar el pago de impuestos mediante el traslado de utilidades. Se asume que las posibles reducciones de impuestos para los grupos que implementan este tipo de transacciones o estructuras pueden ser significativas y, por lo tanto, se asume que el riesgo tributario es alto.

13.2.2.6 Según el estándar de documentación de precios de transferencia recomendado, ahora se deben divulgar los cambios importantes en la estructura corporativa (véase Capítulo 12). El conocimiento de una administración tributaria de posibles esquemas y estructuras de planificación tributaria y su propio análisis de posibles lagunas en el sistema tributario, pueden ayudar a identificar líneas útiles de investigación de auditoría.

***Categoría 2: Traslado de utilidades a través de la reestructuración de las transacciones de negocio***

13.2.2.7 Esta categoría es diferente de la Categoría 1 ya que una estructura de minimización de impuestos o traslado de utilidades se implementa en un momento determinado, lo que resulta en un cambio a una estructura o modelo de negocio existente. En consecuencia, esto se conoce como una “reestructuración”. Los riesgos asociados con una reestructuración son diferentes para las distintas jurisdicciones afectadas. El país donde la EMN tiene su casa matriz (y posiblemente donde los intangibles se desarrollaron o se poseían originalmente) enfrentaría riesgos diferentes a los que enfrenta un país donde la EMN tiene una filial que se encarga de la fabricación, distribución o comercialización.

13.2.2.8 En esta situación, la jurisdicción donde la EMN tiene su casa matriz, se enfrentaría a problemas como la valoración de intangibles relocalizados, las enajenaciones consideradas de activos para efectos del impuesto sobre las ganancias de capital, etc. Además, la jurisdicción de la casa matriz podría tener que ocuparse de la clasificación y análisis comparativo de las utilidades de la entidad “principal/empresarial” que permanecen o se crean debido a la reestructuración.

13.2.2.9 Por otro lado, las jurisdicciones subsidiarias de la Categoría 2 se preocuparían principalmente por la eliminación de riesgos y el lucro cesante. La principal preocupación a este respecto es que una entidad haya sido despojada de sus riesgos y responsabilidades en el papel (es decir, contractualmente), pero en la práctica continúe desempeñando las mismas funciones o asumiendo los mismos riesgos. A la entidad se le paga efectivamente menos, por hacer las mismas cosas que hacía antes de la reestructuración.

***Categoría 3: Otros tipos de traslado intencional de utilidades***

13.2.2.10 Las EMN pueden trasladar intencionalmente las utilidades mediante la clasificación errónea de las entidades, la aplicación de políticas de precios incorrectas o de fórmulas de reparto inadecuadas. Por ejemplo, una entidad puede, durante un período de recuperación económica, clasificarse como un distribuidor de riesgo limitado y ser recompensada con un margen de utilidad fijo (pero relativamente bajo), cuando en realidad está cumpliendo el papel de un comercializador o distribuidor de riesgo ilimitado y debería compartir las utilidades económicas obtenidas por la EMN en su conjunto. En otro caso, una EMN podría estar asignando cargos por servicios de manera inapropiada en lugar de valorar los servicios

reales prestados, extrayendo así utilidades a través de cargos por servicios excesivos.

13.2.2.11 Puede ser un desafío para una autoridad tributaria detectar los tipos de actividad de traslado intencional de utilidades por parte de una EMN tratada en la Categoría 3. Por ejemplo, puede requerir una evaluación de los márgenes de utilidad durante un período prolongado en comparación con las tendencias del mercado o industria, un análisis funcional profundo de las entidades que son parte de las transacciones y una comprensión detallada de las políticas de precios. El reporte país por país y demás documentación de precios de transferencia pueden ser útiles para respaldar este tipo de análisis.

***Categoría 4: Operaciones financieras y demás cuestiones que involucran capitalización insuficiente o excesiva***

13.2.2.12 Esta categoría de riesgo incluye el traslado intencional de utilidad y no intencional por parte de las EMN que operan mediante deuda o capital entre compañías, para trasladar el ingreso a jurisdicciones de baja tributación. En muchos países, la capitalización insuficiente se regula mediante limitaciones en los niveles permitidos de deuda sobre capital. Cuando éste es el caso, la probabilidad de que los analistas o evaluadores de riesgos detecten tal abuso es alta, ya que estos cálculos se pueden realizar fácilmente o incluso automatizar para marcar entidades con insuficiente capitalización. Cuando los países no tienen límites regulados se pueden establecer parámetros o umbrales con fines de evaluación de riesgos. Los riesgos relacionados con la capitalización excesiva (*thick capitalization*) pueden ser más difíciles de identificar y desafiar, ya que las pruebas *bright line* relacionadas con el capital excesivo, a menudo no existen. También debe tomarse en cuenta que el tratamiento de la capitalización insuficiente aquí se hace a nivel general y no pretende abordar las deducciones de intereses que no son de plena competencia de manera más general. Véase también la orientación sobre transacciones financieras en la sección 9.5 de la Parte B.

13.2.2.13 Las leyes y regulaciones locales influirán en el nivel y la cantidad de recursos necesarios para auditar estos casos. Los valores pueden variar de muy bajos a muy altos, pero su cuantificación debe ser relativamente simple (en los casos en que existan puertos seguros o umbrales de evaluación de riesgos). Ésta debería ser un área de enfoque para los países en desarrollo con reglas simples de capitalización insuficiente, ya que podría considerarse lo que a menudo se denomina “*low hanging fruit*” (“fruta fácil de cosechar”), lo que significa que la acción de auditoría en tal

caso puede ser recompensada rápida y fácilmente mediante la identificación de montos de impuestos que deben ser pagados.<sup>126</sup>

### ***Categoría 5: Traslado involuntario de utilidades***

13.2.2.14 Esta categoría es el resultado de casos en los que se producen errores de precios por parte de los contribuyentes, pero que no fueron intencionales. Una autoridad fiscal puede estar en desacuerdo con las políticas de precios aplicadas, ya sea la clasificación de funciones, los métodos aplicados u otros factores.

13.2.2.15 Cuando esto ocurre, puede ser que los valores sean importantes. El nivel y la cantidad de recursos necesarios para auditar el caso dependerían de la naturaleza y el alcance de la transgresión percibida del contribuyente.

### ***Posibles alertas que sugieren la necesidad de mayor investigación***

13.2.2.16 La tabla 13.T.1 resume algunos de los tipos de riesgo que se pueden identificar en una evaluación de riesgo de precios de transferencia. Estos factores pueden sugerir la necesidad de una investigación de auditoría adicional.

## **13.2.3 Posibles enfoques en las evaluaciones de riesgos**

### ***Resumen***

13.2.3.1 Hay varios enfoques que se pueden adoptar para identificar compañías o grupos con riesgos de precios de transferencia. Éstos incluyen:

- enfoque transaccional;
- enfoque por jurisdicción; y
- enfoque basado en riesgos.

13.2.3.2 Cuando se identifican riesgos específicos de precios de transferencia, la administración tributaria puede diseñar un programa de auditoría que investigue de manera eficiente si los ajustes a los ingresos son apropiados según la legislación y los reglamentos de precios de transferencia aplicables.

---

<sup>126</sup> En lo referente a las cuestiones relacionadas con la capitalización de los miembros de la EMN y los préstamos y demás transacciones financieras entre los miembros del grupo, véase el Capítulo 9 que contiene una guía detallada sobre la aplicación de las reglas de precios de transferencia a las transacciones financieras.

Tabla 13.T.1

**Riesgos de precios de transferencia en operaciones de entrada y salida**

Tipo	OPERACIONES ENTRANTES/EMN	OPERACIONES SALIENTES/EMN
Financiación	Capitalización insuficiente	Préstamos sin intereses
Tasas de interés	Excesivamente altas	Excesivamente bajas
Bienes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compañías de adquisición o abastecimiento fuera de la jurisdicción para mantener las utilidades en el extranjero</li> <li>• Precios erróneos generales (intencionales o no intencionales)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compañías de adquisición o abastecimiento fuera de la jurisdicción para mantener las utilidades en el extranjero</li> <li>• Precios erróneos generales (intencionales o no intencionales)</li> </ul>
Servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tarifas excesivamente altas en relación con la utilidad producida</li> <li>• Cobros sin recibir el servicio</li> <li>• Servicios duplicados o de accionistas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sin cargo</li> <li>• Tarifas excesivamente bajas en relación con la utilidad producida</li> </ul>
Intangibles/ Propiedad intelectual	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cargas excesivamente altas</li> <li>• Duplicidad de cargos a través de regalías por encima de precios inflados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No cobro de intangibles desarrollados localmente</li> <li>• Externalización de propiedad intelectual sin remuneración</li> </ul>
Estructuras	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reestructuración</li> <li>• Nuevas estructuras</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reestructuración</li> <li>• Nueva estructura</li> <li>• Evitar o minimización de tributación a través de sociedades extranjeras relacionadas</li> <li>• Uso de sucursales en jurisdicciones de baja tributación con tratados de doble tributación</li> </ul>

***Enfoque transaccional***

13.2.3.3 Para comenzar a desarrollar la capacidad y la experticia a través de la capacitación en el lugar de trabajo, puede ser útil adoptar un enfoque transaccional según el cual las transacciones más simples, que pueden ser más fáciles de valorar, se auditan primero. Algunas transacciones son más fáciles de identificar, pero no necesariamente fáciles de auditar en todas las circunstancias. Las restricciones al acceso a la información en una jurisdicción en particular pueden limitar los tipos de transacciones que pueden auditarse fácilmente.

13.2.3.4 También el enfoque podría estar en transacciones de mayor riesgo con un posible rendimiento de ingresos más alto, como reestructuraciones

de negocio, por ejemplo. Finalmente, se puede adoptar el análisis de una combinación de transacciones más complejas y simples para asegurar un flujo de trabajo e ingresos más consistentes.

### ***Enfoque por jurisdicciones***

13.2.3.5 Una autoridad tributaria puede adoptar un enfoque según el cual las transacciones celebradas con entidades ubicadas en jurisdicciones fiscales específicas se prioricen para la auditoría. Un elemento crucial de este enfoque es la inclusión de transacciones directas e indirectas celebradas con dichas jurisdicciones, por ejemplo, esquemas o estructuras que, en última instancia, benefician o involucran a entidades en estas jurisdicciones identificadas. Esto requerirá que la unidad de precios de transferencia identifique aquellas jurisdicciones que considere de mayor riesgo, en el contexto de las tasas impositivas nacionales, los flujos comerciales, los tratados fiscales y las políticas económicas.

13.2.3.6 Es posible que las transacciones que involucren a partes relacionadas en jurisdicciones con tasas impositivas más altas se marquen para priorizarlas cuando se perciba que esas jurisdicciones tienen reglas de precios de transferencia o prácticas de aplicación particularmente agresivas. Las EMN pueden aplicar precios de transferencia de tal manera que favorezcan a la jurisdicción más agresiva (para evitar posibles auditorías en estas jurisdicciones) a costa de la jurisdicción donde los precios de transferencia no se persiguen de manera tan agresiva. Al adoptar este enfoque, se debe tener cuidado de no actuar en contra de las normas internacionales de no discriminación, como las que se pueden encontrar en los tratados tributarios aplicables y/o la legislación nacional.

### ***Enfoque basado en riesgos***

13.2.3.7 Este es, en esencia, un híbrido de los enfoques operacional y jurisdiccional, pero también podría considerar factores distintos de la jurisdicción de la parte o partes relacionadas y el tipo de transacciones.

13.2.3.8 Otros factores de interés, por ejemplo, son:

- La situación de cumplimiento tributario de la entidad local o de la multinacional a la que pertenece la entidad, es decir, el grado de conformidad de la empresa o grupo con los precios de transferencia y otras exigencias tributarias o reglamentarias en ese país o en cualquier otra parte del mundo. Cuando los grupos o entidades hayan sido investigados con éxito por otras

autoridades tributarias, esto podría proporcionar una indicación de que el grupo presenta un mayor riesgo para efectos de precios de transferencia.

- Un grupo que se ha sometido recientemente a una reestructuración de negocio, en particular cuando la entidad local ha sido “despojada” de ciertos riesgos y/o funciones como parte de la reestructuración.
- Sociedades con pérdidas contables o fiscales excesivas y/o continuas, a pesar de la existencia de utilidades a nivel de grupo consolidado.

### 13.2.4 Fuentes de información para la evaluación de riesgos

13.2.4.1 Las autoridades tributarias deben trabajar en la medida de lo posible con la información proporcionada por el contribuyente. En última instancia, la declaración de impuestos debe tener como objetivo obligar a los contribuyentes a incluir la información que podría ser más útil para que la autoridad tributaria la utilice en una evaluación eficaz de riesgos. La información proporcionada como parte de la documentación de precios de transferencia del contribuyente, será una fuente importante de información para una evaluación de riesgos. El uso de datos cuantitativos en lugar de cualitativos ayudará a automatizar las herramientas de evaluación de riesgos. Los ejemplos de información útil sobre transacciones incluyen el valor de las siguientes transacciones transfronterizas con cualquier parte relacionada:

- ventas;
- compras;
- préstamos, incluyendo los intereses recibidos y/o devengados;
- pagos de regalías;
- cuotas de servicio
- transacciones con derivados;
- transacciones de bursatilización o factorajes de deuda; y
- transacciones de remuneración con acciones.

La mayoría de estos datos se incluirán en la documentación de precios de transferencia descrita en el Capítulo 12.

13.2.4.2 Los datos disponibles públicamente pueden ser útiles. Esto incluye periódicos, sitios web, bases de datos y publicaciones tales como “*Who owns whom?*”, o bases de datos de información financiera de las



empresas. Desafortunadamente, el acceso a bases de datos y publicaciones en esta área puede ser costoso, y los países en desarrollo a menudo tienen que depender más que sus colegas de los países desarrollados, de la información proporcionada por los contribuyentes.

13.2.4.3 Las publicaciones de sentencias de casos ventilados en otros países pueden contener información útil sobre las actividades, transacciones y políticas de precios de un grupo. Éstas también podrían proporcionar una guía útil sobre estructuras o esquemas implementados en ciertas industrias. Los análisis de tales decisiones proporcionados por las firmas de abogados y contadores a sus clientes a menudo están disponibles gratuitamente y también pueden ser útiles para identificar problemas similares en otra jurisdicción. El acceso a bases de datos de información sobre precios de transferencia que resuman y a menudo incluyan los fallos completos, como los emitidos por editores comerciales, también puede ser útil, si el costo de al menos una licencia puede ser asumido por el presupuesto de la administración o mediante el apoyo de donantes. Las bases de datos integrales de precios de transferencia que se utilizan en los análisis de precios de transferencia también suelen tener una base de datos en la que se pueden realizar búsquedas de nuevos desarrollos.

13.2.4.4 Se debe prestar especial atención a las notas a los estados financieros sobre transacciones entre partes relacionadas y préstamos o asistencia financiera.

13.2.4.5 Los datos aduaneros pueden, en algunos casos, ser relevantes para obtener información sobre transacciones intragrupo. A veces, el precio de importación declarado puede ser un indicador del verdadero precio de transferencia. Consúltese el Capítulo 3 para obtener más detalles sobre el uso de datos aduaneros para fines de precios de transferencia; especialmente la sección 3.6.6.

13.2.4.6 Como se señaló anteriormente, la información de la documentación de precios de transferencia del contribuyente puede ser muy útil.

### **13.2.5 Factores de riesgo**

13.2.5.1 Ciertos factores de riesgo o “indicadores” pueden indicar la necesidad de un examen más detenido. Sin embargo, estos factores no deben tomarse como decisivos para determinar que se ha producido una fijación de precios en condiciones que no sean de plena competencia. En todo caso, estos factores sí apuntan a una probabilidad más alta de lo

normal de una errónea fijación de precios, que justificaría una revisión adicional. Los factores de riesgo identificados pueden incluir:

- pérdidas constantes o continuas;
- transacciones importantes con partes relacionadas en países con tasas impositivas efectivas o marginales más bajas, especialmente jurisdicciones que garanticen secretos”, desde las cuales es improbable que se comparta información tributaria;
- empresas locales con bajas ganancias o generadoras de pérdidas que tengan transacciones transfronterizas importantes con partes relacionadas en el extranjero, donde la parte del grupo en el extranjero es en relación mucho más rentable;
- la existencia de compañías centralizadas de la cadena de suministros, ubicadas en jurisdicciones tributarias favorables, es decir, compañías de abastecimiento o comercialización centralizadas ubicadas en jurisdicciones con regímenes de baja o nula tributación y que no están ubicadas en el mismo país o región que los principales clientes y/o proveedores del grupo;
- un historial de cumplimiento tributario deficiente;
- falta de documentación para respaldar los precios de transferencia;
- inconsistencias significativas entre las utilidades de una entidad particular del grupo y las utilidades del grupo;
- cualquier reducción significativa en las utilidades de la entidad local después de que dicha entidad sea adquirida por una EMN;
- relaciones comerciales importantes con partes relacionadas en jurisdicciones con una aplicación agresiva o estricta de las reglas de precios de transferencia (véase la sección 13.2.3.5). Esto también se aplica en el caso de relaciones comerciales importantes con compañías ubicadas en la jurisdicción “de origen” de la EMN o en la ubicación donde cotiza la sociedad matriz; o
- relaciones comerciales materiales con compañías en jurisdicciones que emplean puertos seguros o reglas similares que no siempre se alinean con el principio de plena competencia.

### **13.2.6 El proceso de evaluación de riesgos**

13.2.6.1 Como se indicó, el proceso de identificación y evaluación de riesgos puede variar de una administración tributaria a otra dependiendo

del enfoque adoptado, la capacidad de los recursos y la etapa en la que se consideran los desafíos potenciales. Algunas administraciones tributarias tienen procesos muy sofisticados que emplean sistemas computarizados y análisis computacionales, mientras que otras pueden adoptar un proceso más simplificado. En última instancia, el proceso de identificación y evaluación de riesgos dependerá de lo que una administración tributaria tenga a su disposición en términos de información, capacidad y sistemas o tecnología. Sin embargo, se puede decir que cuanto más refinado y sofisticado sea el proceso de identificación y evaluación de riesgos, más fácil será garantizar que las transacciones de alto riesgo se identifiquen y auditen de manera oportuna.

13.2.6.2 Los pasos básicos del proceso de evaluación de riesgos se pueden describir de la siguiente manera:

- revisión inicial e identificación de los posibles riesgos;
- cuantificación de alto nivel de los posibles riesgos;
- recopilación de otras investigaciones;
- decisión sobre si proceder;
- revisión de riesgos más profunda, incluyendo la revisión de alto nivel de la documentación y el análisis funcional para confirmar los hallazgos iniciales;
- cuantificación más detallada de los posibles riesgos;
- interacciones iniciales con el contribuyente; y
- decisión sobre si proceder a la auditoría a través de revisiones de especialistas o revisiones de panel o de comité.

El manual de evaluación de riesgos de la OCDE referido en el párrafo 13.1.6 contiene sugerencias detalladas sobre cómo se puede llevar a cabo el proceso de evaluación de riesgos.

### **13.2.7 Herramientas de evaluación de riesgos**

13.2.7.1 Algunas de las herramientas de evaluación e identificación de riesgos más comunes incluyen formatos de cálculo para computar los índices claves relevantes para los precios de transferencia. Dichas herramientas son relativamente básicas, basadas en información cuantitativa fácilmente disponible para los inspectores de impuestos que no son de precios de transferencia y en la documentación de precios de transferencia. Esto puede incluir, por ejemplo, información disponible de las declaraciones de impuestos y los estados financieros auditados para

ayudar a los inspectores de impuestos a identificar (o “marcar”) aquellos casos con probables riesgos de precios de transferencia o capitalización insuficiente.

13.2.7.2 Cuando la capacidad y los recursos especializados en precios de transferencia sean limitados, se pueden utilizar inspectores o auditores fiscales generalistas para ayudar con la identificación y evaluación de riesgos. En tales casos, estas herramientas básicas teóricamente no requieren que los auditores generalistas apliquen su discreción o tengan conocimientos específicos de precios de transferencia. Simplemente requieren que los auditores ingresen ciertos datos, ejecuten los cálculos (cuando no son automatizados) e informen los resultados (cuando estén por encima o por debajo de ciertos umbrales preestablecidos) a la unidad de precios de transferencia. La decisión de involucrar al auditor en el futuro es entonces una decisión que deben tomar caso por caso aquellos con experiencia especial en precios de transferencia como parte del proceso de auditoría.

13.2.7.3 Las herramientas básicas de evaluación de riesgos cuantitativos son particularmente efectivas en la identificación de riesgos de capitalización insuficiente, ya que esto generalmente implica una prueba cuantitativa de los datos financieros y, en la mayoría de los casos, dependiendo de la legislación local, es una cuestión objetiva de hecho más que una opinión subjetiva. Las herramientas de evaluación de riesgo automatizadas que se pueden utilizar para analizar grandes conjuntos de datos disponibles pueden ser muy eficaces en esta área.

### **13.2.8 Conclusiones de la evaluación de riesgos**

13.2.8.1 Es importante que los resultados de un proceso de identificación y evaluación de riesgos se documenten y aprueben con fines de gestión pública y control y, preferiblemente, se guarden en un depósito central (es decir, una base de datos de casos evaluados) ya sea que conduzcan o no a una auditoría detallada o a una evaluación de impuestos.

13.2.8.2 La administración tributaria debe diseñar formatos que contengan información clave relevante para sus requisitos nacionales. Idealmente, estos deberían incluir:

- los requisitos legales de presentación (por ejemplo, número de impuestos, etc.);
- la naturaleza de las transacciones y los riesgos identificados;
- la cuantificación del riesgo, cuando sea posible;

- las jurisdicciones con las que ocurrieron las transacciones;
- la información revisada, por ejemplo, los estados financieros, la declaración de impuestos, etc.;
- el resultado del proceso de identificación y evaluación de riesgos, es decir, qué se recomendó y por qué; y
- los problemas y transacciones específicas identificadas para una auditoría adicional.

## **14 Auditorías a precios de transferencia**

### **14.1 Planificación de un análisis de precios de transferencia**

#### **14.1.1 Generalidades**

14.1.1.1 La administración tributaria debe organizar un equipo de fiscalización y comenzar la auditoría cuando la evaluación de riesgos (discutida en el Capítulo 13) concluya que es necesaria una auditoría completa de precios de transferencia de uno o más temas. Esta sección detalla las consideraciones que se deben tomar en cuenta al realizar dicha auditoría.

#### **14.1.2 Composición del equipo de analistas**

14.1.2.1 Cuando la unidad correspondiente de la administración tributaria (véase la sección 11.5) decide examinar los precios de transferencia, el equipo de inspección debería estar compuesto idealmente por:

- un gerente, que usualmente tiene responsabilidad sobre más de una auditoría;
- un líder de equipo que gestionará la fiscalización diaria de un contribuyente;
- un analista nacional que es responsable de las actividades de auditoría relacionadas principalmente con asuntos domésticos;
- un analista internacional que es responsable de las actividades de auditoría relacionadas principalmente con cuestiones internacionales, incluyendo los precios de transferencia;
- un economista de precios de transferencia que proporciona análisis económico y apoyo para la auditoría;
- un abogado que está disponible para consultas sobre aspectos legales y que pueda participar en la planificación e implementación de auditorías;
- un especialista en auditoría informática que asista con

el software necesario para analizar los datos legibles por computadora recibidos del contribuyente y en la organización de los datos para apoyar a los analistas nacionales e internacionales, así como a los economistas, en el análisis de los problemas de precios de transferencia; y

- siempre que sea posible, el equipo también debe incluir un especialista de la industria.

14.1.2.2 Es posible que las personas mencionadas anteriormente no siempre estén presentes en un equipo de análisis y se les pueda consultar según sea necesario. La disponibilidad de recursos puede depender de la etapa del proceso de auditoría, la estructura organizativa adoptada por la administración tributaria en cuestión y las limitaciones de personal o capacidad de la administración tributaria; (véase más información en las secciones 11.5 y 11.6). Una persona puede realizar de forma eficaz dos o más de las funciones anteriores. Los grupos de habilidades identificados anteriormente ilustran el conocimiento y la experiencia necesarios para un equipo de auditoría de precios de transferencia.

14.1.2.3 Es probable que el analista internacional, el economista de precios de transferencia y el abogado, estén presentes en la mayoría de los casos. Los analistas internacionales son indispensables a la luz del carácter internacional de los precios de transferencia, reciben una formación especial en cuestiones internacionales y, en muchos casos, tienen más veteranía y experiencia que los analistas nacionales. El líder del equipo suele consultar al analista internacional.

14.1.2.4 Un economista de precios de transferencia debe participar desde el inicio de la auditoría. Un economista casi siempre está involucrado en:

- realizar el análisis funcional del negocio del contribuyente;
- dar soporte en la selección de comparables;
- ayudar en la selección de la metodología a aplicar;
- proporcionar un análisis de si los precios de las transacciones en cuestión cumplen con el estándar de plena competencia;
- ayudar al equipo de auditoría con respecto a los argumentos económicos cuando se habla con el contribuyente; y
- preparar o ayudar en la elaboración de un informe que resuma las conclusiones del equipo.

14.1.2.5 El abogado a menudo participará en una etapa temprana en la revisión de decisiones importantes de fondo o de procedimiento. Además,

el abogado será consultado sobre los procedimientos que se utilizarán para la recopilación de información, podrá participar en la redacción de las preguntas planteadas en las solicitudes de información y también podrá participar en entrevistas con el personal de la compañía. Se espera que el abogado contribuya a investigaciones más cuidadosamente elaboradas para obtener información y para resolver problemas administrativos y sustantivos. Asimismo, la participación del abogado en el proceso de auditoría puede agilizar y hacer más efectiva la preparación del caso para un posible litigio.

### **14.1.3 Supervisión del análisis**

14.1.3.1 Un tema clave para una administración tributaria es garantizar que los enfoques de auditoría de precios de transferencia sean uniformes en todo el país. Este es un problema especialmente apremiante para un país que tiene una vasta área geográfica que cubrir. Un ejemplo de un esfuerzo por resolver el problema de la "uniformidad" puede verse en el caso de Japón.

14.1.3.2 Cuando Japón promulgó su legislación sobre precios de transferencia en 1986, se enfrentó al problema de garantizar la uniformidad en la administración de las reglas. Había doce oficinas regionales de impuestos, aunque una sola unidad tenía que supervisar las evaluaciones de precios de transferencia realizadas por estas oficinas. Desde el principio, se estableció una regla que requería la aprobación previa del director (de Fiscalización Internacional) de la División de Fiscalización de Grandes Contribuyentes de la Agencia Tributaria Nacional antes de que una división de precios de transferencia pudiera emitir un aviso de corrección para ajustar los precios de transferencia de un contribuyente. Esa solicitud de aprobación tenía que estar respaldada por una explicación de los hechos del caso y las razones del ajuste. También se alentó a las divisiones de precios de transferencia a consultar al director (de Fiscalización Internacional) en el transcurso del análisis.

14.1.3.3 Esto fue posible en las primeras etapas de la aplicación de los precios de transferencia porque el número de casos de precios de transferencia era pequeño. Sin embargo, a medida que aumentó el número de casos, se hizo imposible para el director (de Fiscalización Internacional) supervisar todos los casos. Por lo tanto, gradualmente, el poder de supervisión se ha delegado en el Analista Principal (de Tributación Internacional) en cada oficina regional de impuestos. El director (de Fiscalización Internacional) ahora supervisa solo los casos de auditoría de precios de transferencia más grandes. Ahora es posible supervisar las



auditorías de precios de transferencia a nivel de las oficinas regionales de impuestos, ya que ha aumentado considerablemente el número de funcionarios fiscales que comparten conocimientos y experiencia en materia de precios de transferencia.

#### **14.1.4 Problemas para el análisis/plan de examen**

14.1.4.1 Es necesario decidir las cuestiones que serán investigadas en un análisis de precios de transferencia.<sup>127</sup> Esto se basará en la evaluación de riesgos e implica el establecimiento de un plan de análisis de precios de transferencia.

#### **14.1.5 Calendario de auditorías**

14.1.5.1 Una auditoría de precios de transferencia generalmente toma más tiempo que una auditoría tributaria ordinaria porque el alcance de los asuntos fácticos a investigar es mucho más amplio. La cantidad de tiempo y esfuerzo necesarios para el análisis de precios de transferencia también suele ser mucho mayor. En general, el tiempo necesario sería un promedio de uno a dos años.

14.1.5.2 La experiencia ha demostrado que los exámenes rara vez se realizan de acuerdo con los calendarios establecidos en el plan de investigación. La razón principal es que el progreso depende de si se completan los requerimientos de información emitidos en el plan de inspección. Desafortunadamente, la información requerida no siempre se obtiene a tiempo. Puede ser necesario revisar el progreso de la auditoría periódicamente para reconsiderar el cronograma de auditoría y el alcance de la información que necesita el equipo de auditoría.

#### **14.1.6 Régimen de prescripción de las obligaciones previstas en la legislación nacional**

14.1.6.1 El período de prescripción para los casos de precios de transferencia puede ser el mismo o diferente al de los casos de impuestos ordinarios. Estados Unidos aplica el mismo período de prescripción de tres años tanto a las disputas tributarias ordinarias como a las disputas sobre

---

<sup>127</sup> Las auditorías de precios de transferencia también pueden describirse como programas de "análisis", aunque también es posible utilizar el término "análisis" en un sentido más amplio, por ejemplo, para cubrir las verificaciones de cumplimiento de los procesos de precios de transferencia sin realizar una auditoría a gran escala.

precios de transferencia. El Reino Unido (seis años), Alemania (cuatro años) y Francia (cuatro años) también tienen el mismo período de prescripción para ambos. Por otro lado, Japón aplica un período de prescripción de seis años a los casos de precios de transferencia, mientras que el período de prescripción de obligaciones tributarias ordinarias de las empresas es de cinco años. El período de prescripción en Canadá es de seis años para los casos de precios de transferencia y de tres años para los casos de impuestos ordinarios.

14.1.6.2 Otro aspecto del período de prescripción es su permanencia, es decir, si es fijo o si el contribuyente puede renunciar al beneficio acordado. Por ejemplo, en los Estados Unidos, un contribuyente puede renunciar al beneficio de la prescripción, pero en otros países, incluido Japón, el período de prescripción es fijo.

### **14.1.7 Autorizaciones y aprobaciones**

14.1.7.1 Una vez que ha comenzado una auditoría de precios de transferencia, los analistas requerirán una inversión considerable de tiempo y esfuerzo. Es mejor requerir las autorizaciones y aprobaciones de un funcionario superior o del comité de la administración tributaria sobre auditorías de precios de transferencia antes de que comience la inspección. Esto es importante desde el punto de vista del uso eficaz de los recursos humanos y demás recursos de la administración tributaria.

## **14.2 Examen preliminar**

### **14.2.1 Análisis documental**

14.2.1.1 Normalmente, la autoridad fiscal tendrá cierta información sobre precios de transferencia en su poder antes de que comience una auditoría de precios de transferencia (véase el párrafo 14.3.3.2). Una auditoría documental de dicha información, especialmente los estados financieros, debe hacerse para evaluar si existen problemas de precios de transferencia. Por ejemplo, podría ser útil calcular las siguientes razones financieras basadas en datos fiscales y financieros:

- utilidad bruta sobre ventas netas;
- utilidad operativa sobre ventas netas;
- gastos operativos sobre ventas netas;
- utilidad bruta sobre gastos operativos (razón de Berry); y
- utilidad operativa sobre promedio total de activos.

14.2.1.2 Es útil comparar los coeficientes financieros del contribuyente con las razones estándar de la industria aplicables cuando pueden encontrarse las razones estándar de la industria. Las desviaciones sustanciales de las razones estándar de la industria pueden indicar un problema de precios de transferencia. Los hallazgos de la auditoría documental deben analizarse para determinar qué acciones adicionales, en su caso, son necesarias.

## 14.2.2 Comprensión del negocio del contribuyente

14.2.2.1 Comprender las operaciones de negocio del contribuyente es una parte esencial del análisis de precios de transferencia. Esto puede comenzar antes de iniciar una auditoría de precios de transferencia y debe incluir un conocimiento de:

- las operaciones del contribuyente;
- las operaciones de las filiales del contribuyente (nacionales y extranjeras);
- las relaciones entre el contribuyente y sus filiales (nacionales y extranjeras);
- generadores principales de valor en el negocio;
- el papel que desempeña cada entidad en la realización a las actividades y el desempeño de las funciones de negocio del grupo de empresas relacionadas;
- el alcance, el volumen y la naturaleza de las funciones vinculadas; y
- cuánto control y dirección recibe el contribuyente de la casa matriz del grupo.

14.2.2.2 Las siguientes pueden ser fuentes útiles para comprender las operaciones de negocio del contribuyente:

- documentación de precios de transferencia;
- informes anuales;
- informes de valores;
- publicaciones que describen las operaciones del contribuyente;
- informes publicados por sociedades de valores;
- informes de gestión y auditoría interna;
- organigramas y diagramas de flujo de negocios (acceder a éstos puede requerir la cooperación del contribuyente);
- minutas de juntas de directorio, juntas de comités y asambleas de accionistas;

- contratos importantes entre las filiales locales de la EMN y otras entidades dentro de las EMN;
- manuales de políticas y procedimientos;
- documentos de aprobación internos;
- políticas escritas de precios entre compañías;
- documentos de declaración ante aduanas;
- catálogos, folletos y panfletos de ventas; y
- correos electrónicos y otra correspondencia escrita entre el contribuyente y sus afiliadas.

14.2.2.3 Las siguientes preguntas se encuentran entre las que se pueden plantear para comprender las operaciones del contribuyente:

- Si el contribuyente se dedica a la *distribución* de productos:
  - ¿Las afiliadas fabrican productos iguales o similares a los distribuidos por el contribuyente?
  - ¿Se transfiere tecnología entre las afiliadas y el contribuyente?
  - ¿Se utilizan marcas registradas y otros intangibles de mercadeo para comercializar el producto?
  - ¿Qué miembros de la EMN desarrollaron las marcas registradas y otros intangibles de mercadeo?
  - ¿Qué miembros de la EMN idean y llevan a cabo actividades publicitarias?
  - ¿Qué miembros de la EMN crearon las herramientas de ventas?; y
  - ¿Qué miembros de la EMN crearon y mantuvieron la lista de clientes?
- Si el contribuyente se dedica a la *fabricación* de productos:
  - ¿Las afiliadas distribuyen o venden productos iguales o similares a los que fabrica el contribuyente?
  - ¿El contribuyente está usando intangibles de manufactura iguales o similares a los que están usando sus afiliadas?
  - ¿Qué patentes y/o “know-how” intervienen en el proceso de fabricación?
  - ¿Existe un acuerdo de contribución de costos?
  - ¿Las afiliadas o el contribuyente aceptaron un acuerdo de contribución de costos?

- ¿Qué investigación y desarrollo se realizan?
- ¿Qué miembros de la EMN dirigen y realizan investigación y desarrollo?; y
- ¿Cómo se difunden los resultados de la investigación y el desarrollo entre los miembros de las EMN?

14.2.2.4 Dado que los intangibles pueden ser un aspecto importante del negocio del contribuyente, el conocimiento de los intangibles de un contribuyente también puede ser útil:

- intangibles de fabricación y mercadeo;
- patentes nacionales y extranjeras;
- licencias y cesiones;
- litigios de patentes, marcas registradas u otros derechos de propiedad intelectual que involucren al contribuyente;
- desarrollo y registro de marcas nacionales y extranjeras; y
- creación y registros de derechos de autor.

### **14.2.3 Conocimiento de la industria en la que opera el contribuyente**

14.2.3.1 Los siguientes elementos pueden ser útiles para comprender la industria del contribuyente:

- identificar cualquier asociación industrial relevante;
- revisar las publicaciones y el sitio web de la asociación de la industria;
- revisar las pautas de la industria utilizadas por el contribuyente;
- consultar con varios expertos de la industria;
- consultar varios libros y artículos sobre la industria;
- identificar competidores en la misma industria;
- comparar las actividades de los competidores con las del contribuyente; y
- comparar los datos financieros de la competencia con los del contribuyente.

### **14.2.4 Autorización**

14.2.4.1 Por lo general, se requerirá la autorización de un funcionario superior, de acuerdo con el modelo organizacional de la administración de

precios de transferencia, antes de embarcarse en una auditoría de precios de transferencia a gran escala del contribuyente cuando se complete el análisis preliminar.

### **14.3 Procedimiento de auditoría**

#### **14.3.1 Enfoque de auditoría**

14.3.1.1 Los analistas deben establecer el plan de auditoría de precios de transferencia, que puede dividirse en dos partes:

- La primera parte identifica al equipo auditor, la información que esperan obtener y el calendario de la auditoría. Esta parte puede ser revelada al contribuyente investigado.
- La segunda parte identifica los recursos de la administración tributaria que se dedicarán a la fiscalización, las cuentas y las cuestiones de precios de transferencia que se examinan, los procedimientos previstos para la fiscalización de cada cuestión, el personal responsable de las distintas etapas y los procedimientos de gestión que deberá seguir el equipo de auditoría. La información de la segunda parte generalmente no se revela al contribuyente.

#### **14.3.2 Notificación al contribuyente**

14.3.2.1 Una auditoría de precios de transferencia generalmente pone en contacto a los analistas con el contribuyente por teléfono para programar una cita inicial. Si no se puede establecer dicho contacto, los analistas enviarán una carta notificando que auditarán al contribuyente. Este es el momento en que los inspectores envían la solicitud de información inicial al contribuyente. Si se va a presentar documentación contemporánea, la solicitud señalará el inicio del período de la presentación.

14.3.2.2 Una auditoría de precios de transferencia generalmente se interesa únicamente en los aspectos de precios de transferencia. Sin embargo, una auditoría ordinaria del impuesto sobre la renta de las sociedades puede convertirse en una auditoría de precios de transferencia o incluirla si fuera necesario. El número de años imposables que debe cubrir una auditoría generalmente está restringido por el régimen de prescripción. Por ejemplo, si el plazo de prescripción es de seis años, los años imposables a cubrir pueden ser hasta seis años previos.

14.3.2.3 Los analistas generalmente sugerirán una reunión con el contribuyente para discutir el programa de auditoría y ciertas reglas básicas. Si el contribuyente ha presentado alguna documentación solicitada, los analistas también podrán discutir el contenido de dichos documentos.

### 14.3.3 Recopilación de información

14.3.3.1 La principal actividad en una auditoría de precios de transferencia es la recopilación de información que las autoridades tributarias consideren necesaria para decidir si aceptan las declaraciones de impuestos tal como se presentan o proponen ajustes de precios de transferencia. Las autoridades tributarias dependen principalmente del contribuyente para que les proporcione esa información.

14.3.3.2 Es posible que cierta información necesaria para la auditoría de precios de transferencia ya esté en manos de las autoridades tributarias:

- **Declaraciones de impuestos:** las declaraciones de impuestos del contribuyente son los documentos de información más básicos.
- **Estados financieros:** los estados financieros del contribuyente según las prácticas de contabilidad generalmente aceptadas (*Generally Accepted Accounting Principles*, GAAP por sus siglas en inglés) a menudo deben presentarse a las autoridades tributarias junto con las declaraciones de impuestos y constituyen documentos financieros importantes para la auditoría de precios de transferencia.
- **Documentos adjuntos a las declaraciones de impuestos:** se puede solicitar a los contribuyentes que adjunten a una declaración de impuestos, anexos u otros formularios que contengan información sobre sus prácticas de precios de transferencia.
- **Otras declaraciones de información:** pueden exigirse declaraciones de información a efectos de precios de transferencia.

14.3.3.3 Otras informaciones que sean necesarias pueden ser solicitadas por el equipo de auditoría. La facultad del equipo de auditoría para realizar el requerimiento de información se basa en la facultad de investigación general de las autoridades tributarias o en las potestades de información previstas en la legislación tributaria de un país. Ciertos países tienen disposiciones legales específicas para solicitar información sobre cuestiones de precios de transferencia.

14.3.3.4 Cabe señalar que la cooperación del contribuyente para proporcionar la información requerida es esencial en una auditoría de precios de transferencia; a este respecto, se diferencia de muchas auditorías ordinarias de impuestos. En el caso de una auditoría tributaria ordinaria, el contribuyente generalmente no tiene la obligación de crear un documento para los inspectores de impuestos. Además, a menudo es necesario en una auditoría de precios de transferencia que el contribuyente explique sus operaciones de negocio. Se espera que los contribuyentes cooperen con el equipo de auditoría para proporcionar los datos y las explicaciones necesarias, y es deseable y debe alentarse una atmósfera de cooperación durante las auditorías de precios de transferencia.

14.3.3.5 El principal medio para que el equipo de auditoría recopile la información necesaria es a través de solicitudes de información por escrito. La solicitud de información suele estar respaldada por sanciones civiles o penales por incumplimiento. Es probable que el equipo de auditoría emita múltiples solicitudes de información durante una auditoría de precios de transferencia. El tiempo que se da para responder suele ser de unas pocas semanas, a menos que se espere que el contribuyente se demore más en obtener y/o preparar la información requerida. Las autoridades tributarias también pueden utilizar las cláusulas de intercambio de información de un tratado en materia de impuestos, que resulte aplicable.

14.3.3.6 Cabe señalar que es un problema común la dificultad de hacer cumplir una solicitud de información que requiere un documento o información que no está en poder del contribuyente investigado, sino de una parte relacionada (aunque legalmente distinta) fuera del país. En el caso de Japón, por ejemplo, el contribuyente japonés está obligado a realizar esfuerzos para obtener los documentos y libros contables en poder de su parte relacionada fuera de Japón. Las autoridades tributarias japonesas tienen la facultad legal para gravar de forma presuntiva si el contribuyente no presenta los datos solicitados.

14.3.3.7 Estados Unidos tiene medios más contundentes para obtener documentos ubicados fuera del país. En primer lugar, el Servicio de Impuestos Internos (*Internal Revenue Service*, IRS por sus siglas en inglés) puede emitir una Solicitud de Documento Formal (*Formal Document Request*, FDR por sus siglas en inglés) a un contribuyente para solicitar documentación en el extranjero bajo la Sección 982 del Código de Impuestos Internos (*Internal Revenue Code*, IRC por sus siglas en inglés) después de que los procedimientos de solicitud normales hayan fallado. Si el contribuyente no cumple sustancialmente con el FDR dentro de los 90 días, se le puede impedir que presente como prueba cualquier documentación



extranjera contenida en el FDR en un juicio donde la documentación sea relevante. En segundo lugar, el IRS puede solicitar a un contribuyente que obtenga un mandato o poder de una entidad extranjera relacionada, para actuar como agente de esa entidad para efectos de una citación conforme a la Sección 6038A(e) del IRC. Cuando el contribuyente no obtenga el poder, el IRS puede determinar el monto en discusión basándose únicamente en la información disponible. En tercer lugar, el procedimiento de citación de terceros está disponible para el IRS bajo la Sección 7602 del IRC. El IRS debe dar un "aviso con plazo razonable" al contribuyente antes de contactar a cualquier otra parte con respecto a la obligación tributaria del contribuyente y debe extender al contribuyente una lista de las personas contactadas por el IRS periódicamente o cuando el contribuyente lo solicite.

14.3.3.8 Puede ser útil entrevistar al personal del contribuyente que se dedica a la comercialización y ventas y al personal de los departamentos contable y financiero. A menudo es útil visitar las instalaciones del contribuyente (por ejemplo, tiendas, fábricas, etc.) para comprender su negocio. Durante la fiscalización, puede que el equipo auditor desee concertar esta visita con el contribuyente.

14.3.3.9 La información necesaria también se puede recopilar de otras fuentes, como el sitio web del contribuyente, la presentación periódica de datos financieros por parte del contribuyente a la agencia reguladora de valores (si corresponde), diarios comerciales, otras declaraciones de impuestos (relacionadas y no relacionadas con el contribuyente), etc. Si la información está disponible públicamente, el equipo de auditoría puede usar libremente el contenido de dicha información, pero si es confidencial, el equipo de auditoría debe tener cuidado para revelar dicha información.

#### **14.3.4 Fuentes de información**

14.3.4.1 Como se señaló anteriormente, la principal fuente de información es el contribuyente. Los libros, registros y otros documentos escritos del contribuyente y sus directores y empleados son las principales fuentes de información.

14.3.4.2 Un expleado o director del contribuyente también puede ser una fuente, si es necesario. En este caso, el expleado o director puede estar obligado por un contrato con el contribuyente a no revelar ninguna información secreta. Esto a menudo plantea una cuestión legal difícil sobre si el expleado está obligado a revelar la información solicitada a las autoridades tributarias. Esta cuestión debe resolverse a la luz de la legislación nacional del país en cuestión.

14.3.4.3 Un tercero también es una posible fuente de información. Por ejemplo, la ley tributaria japonesa autoriza a las autoridades tributarias del país a solicitar información a una empresa que se dedique a una actividad comercial del mismo tipo o examinar los libros y documentos contables de esa persona o corporación.<sup>128</sup> Las declaraciones de impuestos de un tercero en el mismo negocio también serán fuentes útiles de información. Cuando se utiliza la información de un tercero, las autoridades tributarias se enfrentan a una obligación legal de confidencialidad al tratar con el contribuyente. Esto a menudo se discute en el contexto de comparables secretos.

### 14.3.5 Idioma

14.3.5.1 Los documentos que posee un contribuyente con respecto a sus transacciones con una parte relacionada extranjera, a menudo están escritos en un idioma extranjero que los auditores de impuestos pueden no entender. La legislación tributaria de la mayoría de los países no establece en general cuál de las partes debe traducir los documentos en idiomas extranjeros necesarios para una auditoría de precios de transferencia. Si los documentos son voluminosos, el costo de la traducción puede ser considerable.

14.3.5.2 Cuando los documentos relevantes están escritos en un idioma extranjero, los analistas frecuentemente solicitan al contribuyente que traduzca el idioma extranjero al idioma nacional a su propio costo, y el contribuyente suele cooperar en la práctica. Sin embargo, la base legal para la práctica no siempre es clara (véase la sección 12.4.5).

14.3.5.3 Si un documento necesario para una auditoría de precios de transferencia está escrito en un idioma extranjero y los analistas no pueden entenderlo, generalmente será la parte con la carga probatoria la que sufrirá una desventaja.

14.3.5.4 El idioma inglés puede tener una posición única como lengua extranjera en este contexto. En la mayoría de los países de habla no inglesa, los inspectores de impuestos a cargo de los impuestos de precios de transferencia están capacitados para entender el inglés y pueden leer documentos en este idioma.

---

<sup>128</sup> Ley de Medidas Fiscales Especiales de Japón, art. 66-4, párrafo 8.

### **14.3.6 Tipos de información que se recopilará**

14.3.6.1 La información general requerida para una auditoría de precios de transferencia incluye:

- un perfil corporativo;
- la organización del contribuyente y las partes relacionadas;
- las transacciones o flujos de negocio;
- una lista de instalaciones de fabricación y/o ventas;
- una lista de directores y empleados; y
- un diagrama de empresas asociadas del grupo indicando las relaciones de capital.

14.3.6.2 Gran parte de esta información se puede encontrar ahora en la documentación de precios de transferencia del contribuyente, asumiendo que ha sido preparada de acuerdo con el estándar recomendado descrito en el Capítulo 12.

14.3.6.3 Los estados financieros del contribuyente proporcionan información financiera básica. Sin embargo, la auditoría de precios de transferencia a menudo se centra en las ventas o compras de productos particulares, la prestación de servicios particulares o la concesión de licencias de intangibles particulares. Entonces se hace necesario segmentar los ingresos, gastos, utilidad bruta y/o utilidad operativa. Por lo tanto, a menudo se lleva a cabo una segmentación del estado de pérdidas y ganancias, enfocándose en las transacciones que están siendo revisadas por los auditores de impuestos. La preparación de declaraciones de pérdidas y ganancias segmentadas requerirá un trabajo adicional por parte del contribuyente, que conoce los detalles de las declaraciones de pérdidas y ganancias. La revisión y evaluación precisas de los resultados financieros a menudo será imposible sin estados de pérdidas y ganancias segmentados.

14.3.6.4 La información de terceros requerida es básicamente datos de comparables. Las fuentes de información de terceros pueden variar dependiendo de la posibilidad de encontrar comparables apropiados. Véase más información en el Capítulo 3, sobre análisis de comparabilidad.

### **14.3.7 Puntos para el análisis en la etapa inicial**

14.3.7.1 Con el fin de determinar correctamente si existe algún problema en relación con las transacciones en el proceso de análisis, cada caso debe examinarse cuidadosamente, teniendo en cuenta las circunstancias de cada

transacción. Al realizar una auditoría de precios de transferencia, se deben tener en cuenta los siguientes puntos junto con las funciones desempeñadas, los riesgos asumidos y los activos utilizados por el contribuyente y por las personas comparadas:

- Si los márgenes de utilidad bruta y operativa que surgen de transacciones vinculadas del contribuyente son significativamente diferentes en comparación con los de otras transacciones realizadas por el mismo contribuyente con personas no relacionadas en un mercado similar y que son similares en cantidad, nivel de mercado y otros aspectos.
- Si los márgenes de utilidad bruta y operativa que surgen de transacciones vinculadas del contribuyente son significativamente diferentes en comparación con los de otras personas no relacionadas que participan en la misma categoría de negocios que son similares en cantidad, nivel de mercado y otros aspectos.
- Si los márgenes de utilidad bruta y operativa del contribuyente que surgen de transacciones vinculadas son significativamente diferentes en comparación con los de las personas relacionadas que surgen de las mismas transacciones.

14.3.7.2 Antes del cálculo de los precios de plena competencia, el examen debe realizarse desde diferentes puntos de vista para determinar si existen problemas con respecto a los precios de transferencia y para garantizar que los análisis se lleven a cabo de manera efectiva. Se pueden utilizar los siguientes métodos:

- Verificación de si los márgenes de utilidad bruta y operativa de las transacciones vinculadas bajo el examen están o no dentro del rango de los márgenes de utilidad de las transacciones independientes en la misma categoría de negocio y sustancialmente similares a las transacciones vinculadas en términos de cantidad, nivel de mercado y otros aspectos.
- Uso del valor promedio de la contraprestación o márgenes de utilidad para transacciones vinculadas o transacciones que se consideren comparables con ellas durante un período de tiempo razonable antes y después del año impositivo que se examina. Esto podría hacerse cuando (debido a fluctuaciones considerables en los precios que revelen cambios en la demanda pública, el ciclo de vida del producto u otros factores) se considere inapropiado examinar el precio de los productos de

inventario y otras características de las transacciones vinculadas únicamente con base en la información de cada año impositivo relevante.

14.3.7.3 Una vez que comience la auditoría de precios de transferencia, varios aspectos de los precios de plena competencia estarán involucrados y consumirán una cantidad considerable de tiempo. Después de los exámenes anteriores, puede ser útil hacer una pausa para reflexionar sobre la auditoría en general. Esto ocurrirá antes de comenzar el cálculo de un valor de plena competencia, que consumirá la mayor parte de los recursos de auditoría de precios de transferencia. El auditor debe revisar si al continuar con la auditoría de precios es probable que se produzca un resultado fructífero desde el punto de vista de la eficiencia.

14.3.7.4 La documentación contemporánea se explica en detalle en el Capítulo 12. La documentación contemporánea que haya preparado el contribuyente será importante para los analistas y debe estar entre los primeros elementos que soliciten.

14.3.7.5 El contribuyente generalmente debe proporcionar a los analistas la documentación contemporánea dentro de un número específico de días después de una solicitud hecha por las autoridades tributarias. Dicha documentación debe demostrar que el método de precios de transferencia y su aplicación, proporcionan la medida más confiable de un precio de plena competencia. Esto representa la primera oportunidad para que el contribuyente persuada a los analistas de que el precio de transferencia es apropiado.

### **14.3.8 Solicitud de información / Información complementaria**

14.3.8.1 La siguiente es un ejemplo de una lista de documentos de información requeridos de una empresa dedicada a la distribución de productos en el supuesto de que el período impositivo bajo auditoría es de cinco años. La información solicitada debe ser la más actualizada a menos que se requiera lo contrario.

- información de perfil corporativo (incluida la historia del grupo empresarial);
- organigrama (indicando el número de empleados);
- estructura transaccional: un diagrama de flujo de negocio (facturación y liquidación, y flujo de suministro real);
- lista de canales de distribución y puntos de venta, cuando corresponda: ubicación, tamaño, horario de apertura, ingresos

por ventas, dotación de personal, precios, condiciones contractuales con los clientes (consignación o ventas en efectivo, etc.), incluyendo datos de los últimos tres años de ventas, ingresos y dotación de personal;

- lista de directores;
- estructura patrimonial de compañías del grupo;
- acuerdos comerciales básicos, acuerdos de distribución y otros acuerdos con partes relacionadas;
- perfil corporativo de las partes relacionadas;
- documentos relacionados con la determinación del precio de plena competencia;
- método de precios de transferencia y lista de márgenes por categorías de producto durante los cinco años;
- los últimos datos financieros sobre las ventas, el costo de los bienes vendidos, los gastos operativos, las ganancias operativas y las ganancias antes de impuestos durante los últimos cinco años;
- estado de pérdidas y ganancias consolidado global del grupo y relación entre las ventas del contribuyente y las ventas globales del grupo durante los últimos cinco años;
- estados de pérdidas y ganancias segmentados de las transacciones vinculadas de la parte relacionada (si el contribuyente es el comprador) o el contribuyente (si el contribuyente es el vendedor) durante los últimos cinco años;
- relación de las utilidades brutas y operativas por categoría, por producto y por canal de distribución con detalle de las pérdidas por enajenación de activos y pérdidas por obsolescencia de los últimos cinco años; y
- los diez mejores productos en ventas por categoría (nombre del producto, precio de compra y precios minoristas, gastos de personal, gastos de publicidad y gastos de promoción de ventas) durante los últimos cinco años.

14.3.8.2 A medida que avanza el análisis de precios de transferencia, surgirán muchas más preguntas en la mente de los analistas y, en consecuencia, es probable que el equipo de análisis deba emitir solicitudes de información suplementaria. Esta parte del proceso de examinación suele ser prolongada.

### 14.3.9 Solicitud de entrevistas

14.3.9.1 Es común en una auditoría de precios de transferencia que el equipo analista solicite entrevistas con el personal clave de la empresa involucrado en transacciones con partes relacionadas. Las entrevistas ayudan al análisis funcional del equipo analista con el fin de determinar las funciones realizadas por el contribuyente y las partes relacionadas y evaluar posibles transacciones comparables. Los economistas de precios de transferencia y los analistas internacionales del equipo examinador casi siempre participarán en las entrevistas, y también podría estar involucrado un abogado. Los aspectos que se señalan a continuación son relativos a las respuestas del contribuyente a las solicitudes de entrevistas.

14.3.9.2 El equipo examinador elegirá al personal a entrevistar después de revisar los organigramas. El personal para entrevistar lo decide el equipo de análisis basándose en una discusión mutua de las funciones del personal en los organigramas.

14.3.9.3 Los entrevistados deben familiarizarse con el proceso y comprender los procedimientos, el propósito y la importancia de la entrevista.

14.3.9.4 Las entrevistas generalmente se llevan a cabo de manera cooperativa. El contribuyente puede trabajar con el equipo examinador sobre un acuerdo previo en relación con las reglas de la entrevista para evitar confusiones. Por ejemplo, es posible que el contribuyente desee hacer arreglos para que el equipo examinador se reúna con un grupo de empleados, en lugar de reunirse con cada persona por separado. De esta manera, los empleados tienen la oportunidad de considerar las respuestas de otras personas. Sin embargo, es posible que el equipo analista desee entrevistar a cada persona por separado.

14.3.9.5 Si la persona a entrevistar no es un hablante nativo del idioma de la entrevista, es aconsejable utilizar un intérprete, incluso si él o ella pueden hablar el idioma con fluidez. El uso de un intérprete evitará la posibilidad de malentendidos en las preguntas y dará tiempo al entrevistado para formular respuestas razonadas.

14.3.9.6 Si se graba una entrevista, ambas partes deben guardar una copia de la grabación. Puede ser útil tener una transcripción del registro de la entrevista en lugar de una simple grabación de audio, considerando la posibilidad y facilidad de uso futuro. Si no se graba una entrevista, el equipo analista puede producir un resumen de la entrevista y

proporcionárselo al entrevistado. En tal caso, se necesita una revisión cuidadosa del resumen escrito.

### **14.3.10 Solicitud para visitar instalaciones**

14.3.10.1 El grado de cooperación para la visita de los inspectores de impuestos a las instalaciones de un contribuyente variará de un caso a otro. Los representantes del equipo examinador podrían estar acompañados en la visita por un empleado del contribuyente que pueda describir las actividades en lugares particulares y responder preguntas. La guía debe considerar este ejercicio como algo similar a una entrevista o una oportunidad para presentar hechos parciales del caso del contribuyente, ya que esta explicación puede afectar la posición del contribuyente al describir objetos u operaciones en el recorrido. Garantizar el cumplimiento de requisitos de integridad en dichos contactos con los contribuyentes es tan importante aquí como en otros casos de trato con los contribuyentes.

### **14.3.11 Comparables secretos**

14.3.11.1 Existe un problema relacionado con los comparables secretos que a menudo surge en relación con las auditorías de precios de transferencia. La información confidencial de otros contribuyentes se puede revisar para obtener información general o sugerencias para una investigación adicional. Sin embargo, usar dicha información para establecer comparables será un problema. Los comparables secretos se discuten en detalle en la sección 3.6.7.

14.3.11.2 El privilegio del secreto profesional entre el abogado y cliente y la doctrina del producto del trabajo (llamadas en inglés “*Attorney-client privilege*” y “*Work Product privilege*”) están bien desarrollados en los Estados Unidos y otros países, aunque tal privilegio y doctrina pueden no existir o estar tan desarrollados en otros. El privilegio del secreto profesional protege la confidencialidad de las comunicaciones entre el cliente y el abogado o los agentes del abogado. Cuando se solicita el asesoramiento legal de un abogado, las comunicaciones relacionadas con ese propósito hechas en confidencialidad por el cliente están protegidas contra la divulgación por parte del cliente o del abogado a menos que el cliente renuncie a la protección.

14.3.11.3 La doctrina del “producto del trabajo del abogado” o “*Work Product Privilege*” protege los documentos preparados para el juicio o en previsión de un litigio por parte de un abogado o sus agentes. Cuando sea razonable prever un litigio en relación con la evaluación de precios de transferencia, la debida consideración de ambas doctrinas, cuando sean aplicables, podría ser importante.



### 14.3.12 Cuadro comparativo

14.3.12.1 En el proceso de análisis, puede ser útil preparar una tabla de comparación de la parte analizada y comparables potenciales. En la Tabla 14.T.1 se muestra un ejemplo sencillo de una tabla de comparación.

Tabla 14.T.1

#### Gráfica comparativa

	Empresa analizada	Empresa comparable
Código de la industria		
Último día del período contable		
Contenido del negocio		
Principales productos manipulados		
1. _____ ( _ %)		
2. _____ ( _ %)		
3. _____ ( _ %)		
Proveedores principales		
Compradores principales		
I+D "nacional"		
Número de empleados		
Territorio		
Capital desembolsado		
Monto del préstamo		
Ventas (cinco años)		
Utilidades y márgenes brutos (cinco años)		
Utilidades y márgenes operativos (cinco años)		
Márgenes de utilidad bruta después de ajustes		

## **14.4 Delimitación de temas: desarrollo de la posición de la autoridad tributaria**

### **14.4.1 Perfeccionamiento de la comprensión del negocio del contribuyente**

14.4.1.1 Durante el proceso de fiscalización, el equipo de fiscalización debe revisar la información que ha obtenido sobre el negocio del contribuyente a la luz de las respuestas a las solicitudes de información y demás actividades de recopilación de información. Esto conducirá a una mejor comprensión del negocio del contribuyente y dicha información afectará la elección de transacciones o compañías potencialmente comparables y del método de precios de transferencia más apropiado.

### **14.4.2 Perfeccionamiento de la comprensión de la industria del contribuyente**

14.4.2.1 Se necesitarán esfuerzos similares para afinar el conocimiento de la industria del contribuyente. El equipo de análisis normalmente revisará información adicional, incluyendo, por ejemplo, los estados financieros de la línea de productos de varios años para detectar fluctuaciones inusuales o desviaciones de las normas de la industria que pudieran no resultar de los ciclos de vida del negocio o del producto.

### **14.4.3 Perfeccionamiento del análisis funcional**

14.4.3.1 El equipo examinador deberá delimitar con precisión las transacciones analizadas, incluyendo la comprensión de las funciones, activos y riesgos relevantes antes de intentar encontrar comparables apropiados o evaluar la elección del método de precios de transferencia del contribuyente. Los analistas deberán identificar las características económicamente relevantes de la transacción, enfocándose en aquellas que son más importantes para la creación de valor. Los analistas utilizarán la información obtenida en los requerimientos de información y las entrevistas para rastrear y comprender el flujo de operaciones.

14.4.3.2 Los analistas deberán determinar el efecto de cualquier intangible valioso y único sobre las transacciones. Dado que un riesgo más alto justifica un rendimiento esperado más alto, el equipo examinador deberá considerar los riesgos económicamente significativos en relación con las transacciones analizadas. Dichos riesgos pueden incluir riesgos de mercado (que surgen de fluctuaciones en el costo, la demanda, los precios, etc.), riesgos cambiarios, riesgos de crédito y cobranza, riesgos de responsabilidad por productos y riesgos de negocio generales.

14.4.3.3 Una vez que las transacciones relevantes han sido delimitadas con precisión, los analistas buscarán identificar transacciones independientes comparables (o más a menudo, compañías no relacionadas que realicen tales transacciones). El contribuyente generalmente procurará participar en este paso para asegurarse de que solo se utilicen los comparables apropiados (véase más información en el Capítulo 3 y el Capítulo 4).

#### **14.4.4 Elección del método de precios de transferencia**

14.4.4.1 Después de delinear con precisión la transacción, se debe seleccionar el método de precios de transferencia más apropiado (véase con más detalle en el Capítulo 4).

#### **14.4.5 Informe interino de los analistas o documento de posición preliminar**

14.4.5.1 Hacia el final del procedimiento de inspección, el equipo de análisis a menudo produce un informe escrito u opinión provisional salvo en caso de que los analistas juzguen que no se debería hacer ningún ajuste. A menudo es útil resolver cuestiones de hecho importantes para el análisis o acordar el estar en desacuerdo sobre ciertas cuestiones mientras la información está fresca en lugar de retrasar la resolución hasta el final del proceso de inspección. Esto ayudará a reducir el alcance de los puntos de desacuerdo tanto como sea posible.

14.4.5.2 El contribuyente puede rechazar el informe u opinión, sugerir modificaciones o aceptar el informe como exacto.

#### **14.4.6 Anteproyecto de ajustes propuestos**

14.4.6.1 Cuando el equipo examinador considere que entiende suficientemente los problemas de precios de transferencia y ha concluido las discusiones con el contribuyente, puede establecer los ajustes propuestos, si los hubiera. En algunos países, los ajustes propuestos pueden combinarse con el informe interino de los analistas descrito anteriormente.

14.4.6.2 Esta será, en algunas jurisdicciones, la última oportunidad para que el contribuyente determine si debe o no llegar a un acuerdo con el equipo examinador.

#### **14.4.7 Notificación formal al contribuyente sobre el ajuste propuesto**

14.4.7.1 A menos que el contribuyente y el equipo examinador puedan llegar a un acuerdo, se emitirá la notificación formal del ajuste propuesto.

14.4.7.2 En algunos países, se requiere la emisión de una notificación formal de ajuste propuesto y el contribuyente tiene la oportunidad de aceptar la notificación dentro de un tiempo estipulado (por ejemplo, 30 días) y/o notificar cualquier salida.

#### **14.4.8 Emisión de ajuste o corrección**

14.4.8.1 El paso final en el proceso de auditoría es la emisión de un aviso de ajuste (es decir, un aviso de deficiencia). En algunos países, este aviso final de corrección puede emitirse sin pasar por el aviso formal del ajuste propuesto, mientras que, en otros, el proceso puede incluir dicho aviso. La emisión del aviso de ajuste también puede provocar un requerimiento para que el contribuyente pague el impuesto adicional adeudado dentro de un período determinado.

14.4.8.2 Los mecanismos de apelación y resolución de disputas normalmente se aplicarán a partir de ese momento (véase más adelante en el Capítulo 15). También pueden ser de aplicación la suspensión o el aplazamiento del cobro de la obligación tributaria adicional, dependiendo de las normas internas del país en cuestión.

#### **14.4.9 Oportunidades de llegar a un acuerdo**

14.4.9.1 Debería existir la oportunidad de llegar a un acuerdo con el equipo examinador durante todo el proceso del análisis de precios de transferencia. La planificación y la documentación adecuadas, combinadas con la participación activa en el proceso de análisis, pueden facilitar un acuerdo con el equipo de inspección.

14.4.9.2 Los procesos de resolución pueden estar previstos explícitamente en las reglas de precios de transferencia o aplicarse a través de un sistema más amplio de solución de controversias tributarias. El Procedimiento de Acuerdo Mutuo y otros aspectos de la solución de controversias se tratan en el Capítulo 15 de este Manual.

## 14.5 Cierre del caso

14.5.1 El cierre del caso debe estar debidamente documentado, ya que cada decisión tomada puede potencialmente estar sujeta a un proceso contencioso. La siguiente tabla proporciona un proceso de documentación claro para asegurar que se registre la información necesaria y para garantizar que se ha seguido el proceso requerido. El informe de auditoría también se captura en la tabla con todos los detalles requeridos.

14.5.2 Plantilla de cierre de auditoría:

Tabla 14.T.2

### Plantilla de cierre de auditoría

Equipo auditor:		Fecha:
Nombre del contribuyente:	No. ID Fiscal:	
	Periodo fiscal:	
Dirección física:	Tipo de auditoría:	
Fecha de inicio:	Fecha de finalización:	

Naturaleza del negocio del contribuyente y principales actividades:

Miembros del equipo auditor			
Nombre	Cargo	No. ID Empleado	
1			
2			
3			
4			
5			

Tipos de impuestos cubiertos	Periodos gravables auditados

1. Objetivo de la auditoría

2. Alcance de la auditoría

PARTE C: AUDITORIAS A PRECIOS DE TRANSFERENCIA

3. Riesgos identificados en la etapa de perfilación y planificación

4. Riesgos identificados durante la ejecución de la auditoría

5. Registros revisados y metodología de auditoría utilizada (trabajo realizado)	Referencia cruzada a documentos de trabajo
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

6. Resultados de la auditoría (p.ej., observaciones sobre el cumplimiento - precisión, integridad y validez)	
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

7. Resumen de ajustes/liquidaciones revisadas y del impuesto a pagar						
Tipo de impuesto	Periodo auditado	Impuesto revisado	Sanciones	Intereses	Impuesto pagado	Impuesto adeudado

7A. Resumen de pérdidas compensadas/ Deducciones de capital no absorbidas		
Año	Pérdidas compensadas	Deducciones de capital
2014		
2015		
2016		
2017		
2018		
2019		

8. Detalles de la(s) cuenta(s) bancaria(s) del contribuyente	
Nombre del banco	Número de cuenta

9. Puntos de acuerdo, recomendaciones o comentarios del contribuyente

10. Recomendaciones internas (excluir de la copia del informe de auditoría destinada al contribuyente)

11. Retos encontrados y limitaciones de la auditoría
12. Observaciones del supervisor
Nombre, firma y fecha

13. Observaciones del líder de grupo
Nombre, firma y fecha

14. Aprobación de los miembros del equipo auditor			
Nombre	Cargo	Firma	Fecha

## 14.6 Auditorías fiscales y resolución de disputas

14.6.1 Ciertos aspectos de las auditorías de precios de transferencia (y, en general de las auditorías de impuestos) son relevantes en el contexto de la resolución de disputas. Comprender la manera en que las prácticas de auditoría tributaria, los acuerdos de auditoría y las auditorías conjuntas pueden ser útiles para evitar y resolver disputas tributarias, es crucial para las administraciones tributarias y los contribuyentes. Estos temas se tratan a continuación en el Capítulo 15.

## **15 Prevención y resolución de controversias**

### **15.1 Introducción**

15.1.1 Los procedimientos de prevención y resolución de controversias son esenciales para el funcionamiento eficaz y eficiente de todas las administraciones tributarias. Dichos procedimientos, si están bien diseñados e implementados, pueden permitir una resolución justa y eficiente de las diferencias entre las administraciones tributarias y los contribuyentes respecto a la interpretación y aplicación de las reglas de precios de transferencia.

15.1.2 El objetivo de los procedimientos de prevención y resolución de controversias es facilitar la determinación y cobro eficiente y equitativo de los ingresos tributarios verdaderamente adeudados. Idealmente, esta determinación y cobro deben hacerse de tal manera que minimicen la controversia, el costo, la incertidumbre y la demora tanto para las administraciones tributarias como para los contribuyentes. El método más eficaz para atender las controversias es evitar que surjan. Por lo tanto, las administraciones tributarias deben primero enfocarse en evitar controversias y también asegurarse de que se disponga de procedimientos adecuados de resolución de éstas en caso necesario.

15.1.3 En el contexto transfronterizo, los procedimientos de prevención y resolución de controversias son particularmente importantes para evitar la doble tributación del mismo ingreso para un contribuyente o para empresas asociadas. Estos procedimientos también pueden ayudar a evitar la aplicación de impuestos que no estén acordes con lo dispuesto por el tratado tributario aplicable, si lo hubiera. Cuando existe un tratado tributario, las administraciones involucradas en una controversia tributaria deben cumplir con lo previsto por ese tratado. Cuando sea necesario, también deben proporcionar reglas y procedimientos diferentes a los de la legislación nacional para resolver controversias de conformidad con las disposiciones relevantes de dichos tratados fiscales.



## 15.2 Consideraciones especiales para países en desarrollo

15.2.1 El número de controversias sobre MAP en todo el mundo ha aumentado rápidamente según los datos publicados por la OCDE, y disponibles en su sitio web.<sup>129</sup>

15.2.2 Sin embargo, las administraciones tributarias a menudo enfrentan limitaciones de recursos en lo referente al manejo de controversias tributarias (transfronterizas) y tales limitaciones pueden ser aún mayores para las administraciones tributarias de muchos países en desarrollo. Dichas limitaciones pueden influir en los niveles de personal, los presupuestos de capacitación, el acceso a las bases de datos comerciales necesarias para los análisis de precios de transferencia y otros materiales de investigación, el acceso a expertos externos, el financiamiento de viajes y otros factores. Debe reconocerse que dichas limitaciones de recursos pueden poner a las administraciones tributarias en una desventaja real (o percibida) cuando tratan con administraciones con mayores recursos. Por lo tanto, es particularmente importante para los países en desarrollo asegurarse de que los procedimientos de prevención y resolución de controversias estén diseñados para operar de la manera más eficiente posible. Los procedimientos eficientes para evitar y resolver controversias también deberían beneficiar a los contribuyentes. El acceso a procedimientos de resolución y prevención de controversias que funcionen adecuadamente es particularmente importante para las empresas multinacionales ya que éstas deben cumplir con las leyes tributarias y los requisitos de presentación de informes de varios países, así como atender auditorías o controversias que puedan surgir en cualquiera de los países donde realizan sus negocios.

15.2.3 Existen varios procedimientos administrativos que podrían aplicarse para minimizar las controversias sobre precios de transferencia y ayudar a resolverlas cuando surjan entre los contribuyentes y sus administraciones, y entre diferentes administraciones tributarias. Cuando dos o más administraciones tributarias adoptan posiciones diferentes al momento de determinar las condiciones de plena competencia, puede producirse una doble tributación. Esto significa que la misma renta está incluida en la base imponible, por más de una administración tributaria. La doble tributación no es deseable y debe eliminarse siempre que sea posible ya que constituye un obstáculo potencial al comercio internacional y los flujos de inversión.

---

<sup>129</sup> El informe más reciente es el “*Mutual Agreement Procedure Statistics for 2019*” (Estadísticas de Procedimientos de Mutuo Acuerdo para 2019). Disponible en <https://www.oecd.org/tax/dispute/mutual-agreement-procedure-statistics.htm>.

15.2.4 Este capítulo analiza varios mecanismos para resolver controversias surgidas de los ajustes de precios de transferencia y para evitar la doble tributación. Todos los procedimientos respectivos requieren recursos de la administración tributaria nacional. Si la movilización de recursos significa un problema importante o un factor limitante para la administración tributaria de un país, ésta debe considerar los planteamientos que de manera realista puedan estar disponibles y que resulten apropiados, así como la inversión en las capacidades instaladas que puedan ser necesarias para ampliar los procedimientos de resolución de controversias disponibles.

### **15.3 Procedimientos para prevenir controversias**

#### **15.3.1 Legislación y directrices**

15.3.1.1 Al igual que en otros campos del derecho, una guía clara y previa respecto a todos los requisitos legales de precios de transferencia que sean aplicables, puede servir para reducir las controversias tributarias. Esto es igualmente importante tanto para las administraciones tributarias que necesitan esa guía para aplicar la ley de manera adecuada y equitativa, como para los contribuyentes que deben cumplir con la ley. Una guía clara puede ayudar a evitar resultados inesperados y, por lo tanto, ayudar a minimizar la controversia.

15.3.1.2 Las directrices pueden servir para estos propósitos solo si son lo suficientemente claras y detalladas como para que tanto las administraciones tributarias como los contribuyentes las comprendan adecuadamente. Los países que han adoptado legislación sobre precios de transferencia deben encontrar puntos de equilibrio entre el establecimiento de principios generales y reglas detalladas en esa legislación y las directrices adjuntas. Cuando se prefieren los principios generales, a menudo es aconsejable en aras de la claridad, complementarlos con ejemplos que ilustren su aplicación.

15.3.1.3 Como se describe en el Capítulo 10, los países en desarrollo que buscan adoptar legislación sobre precios de transferencia o revisar la legislación existente, generalmente basan dicha legislación en el principio de plena competencia adoptado por los Modelos de Convenio de las Naciones Unidas y de la OCDE y por la mayoría de las legislaciones internas alrededor del mundo. Mientras éste siga siendo el caso, las desviaciones del principio de plena competencia crearán un mayor riesgo de doble tributación o de tributación imprevista, sin perspectivas realistas de alivio transfronterizo. Esto podría hacer que los costos de hacer negocios en el

país en cuestión fueran prohibitivos y desalentar el comercio y la inversión transfronterizas, con efectos negativos sobre el desarrollo sustentable. Si bien corresponde a cada país determinar su propio sistema tributario, el deseo de evitar la doble tributación ha sido un factor importante en la amplia aceptación internacional del principio de plena competencia.

15.3.1.4 Los países en desarrollo cuyos sistemas tributarios se encuentran en una etapa temprana de desarrollo o que enfrentan graves limitaciones de recursos pueden, por razones prácticas, optar por adoptar un enfoque de precios de transferencia que sea simplificado en comparación con el adoptado por los países más desarrollados y recomendado por las Directrices de la OCDE. Por las razones señaladas anteriormente, se debe tener cuidado al adoptar un enfoque simplificado, para evitar resultados que se desvíen del principio de plena competencia. Cuando un país decide adoptar un enfoque simplificado, puede ser aconsejable reevaluar esa decisión periódicamente. Es posible que un enfoque simplificado no continúe satisfaciendo las necesidades de la administración tributaria al tratar transacciones más complejas, o que, por razones prácticas, el enfoque ya no sea necesario.

15.3.1.5 El establecimiento de prioridades legislativas es, evidentemente, una cuestión que cada país debe decidir por sí mismo en función de sus circunstancias y políticas particulares. La legislación sobre precios de transferencia puede, por ejemplo, no ser vista como una prioridad para los países en desarrollo cuyos sistemas tributarios aún se encuentran en una fase relativamente temprana de desarrollo legal, especialmente si el comercio y las inversiones transfronterizas aún no tienen un volumen significativo.

15.3.1.6 Sin embargo, cuando un país que no ha adoptado una legislación específica sobre precios de transferencia decide que es adecuado impugnar los precios interempresas de una compañía, puede encontrar que carece de una base legal clara para tal impugnación. Si bien algunos países pueden tener disposiciones o principios legales generales, tales como normas generales antiabuso o doctrinas en las que prima la sustancia sobre la forma, pueden tener dificultades para impugnar con éxito los precios interempresas sobre estas bases, ya que los precios de transferencia son una cuestión tributaria orientada a hechos específicos.

15.3.1.7 Este enfoque también puede plantear problemas de equidad al contribuyente si la aplicación de los principios generales a la fijación de precios entre empresas no es lo suficientemente clara y predecible. En tal caso, esta falta de certeza puede generar una controversia significativa.

15.3.1.8 Debido a las consideraciones antes mencionadas, normalmente es aconsejable que los países en desarrollo adopten una guía de precios de transferencia tan pronto como estén en condiciones de hacerlo y examinen las prácticas de precios de transferencia en la medida de lo posible.

### **15.3.2 Formalización de procesos y prácticas**

#### ***Prácticas de auditoría de impuestos***

15.3.2.1 Las prácticas y políticas de auditoría de impuestos juegan un papel clave en cualquier esfuerzo de una administración tributaria por evitar o minimizar controversias con los contribuyentes. En la medida en que las prácticas y políticas de auditoría de una administración tributaria se consideren justas y se implementen de manera equitativa, será menos probable que los contribuyentes se vean en la necesidad de buscar opciones de resolución de controversias.

15.3.2.2 Por el contrario, cuando una administración tributaria sistemáticamente tiene problemas de integridad o confidencialidad o aplica la ley de manera que no se percibe como justa y equitativa o se considere impredecible, es más probable que los contribuyentes se vean en la necesidad de buscar una resolución de la controversia en otro lugar. Todas las administraciones tributarias que buscan evitar o minimizar las controversias con los contribuyentes deben, por lo tanto, prestar mucha atención al funcionamiento de sus prácticas y políticas de auditoría tributaria. Las cuestiones relacionadas con las auditorías de impuestos se analizan con más detalle en el Capítulo 14.

#### ***Resoluciones anticipadas de impuestos***

15.3.2.3 Algunos países tienen la práctica de emitir resoluciones anticipadas con respecto a la aplicación de las leyes de un país a los hechos particulares de un contribuyente (a veces estructurados como acuerdos unilaterales anticipados de precios (APA) en algunos países y discutidos con más detalle en la sección sobre procedimientos de prevención de controversias transfronterizas – véase la sección 15.3.4). Estas determinaciones anticipadas a menudo pueden ser muy útiles para evitar controversias entre ese contribuyente y la administración tributaria.

15.3.2.4 Al evaluar asuntos nuevos, las administraciones tributarias pueden preferir inicialmente brindar orientación mediante un sistema de resoluciones específicas para cada caso, de modo que tengan la oportunidad de considerar los problemas de manera más completa antes de

comprometerse con un enfoque general. Por otro lado, cuando el tema es de aplicación general, puede ser más eficiente para la administración tributaria el emitir una guía general.

15.3.2.5 El depender en gran medida de resoluciones específicas, puede también dar lugar a problemas de integridad y problemas de equidad asociadas, a menos que exista un proceso sólido de revisión de resoluciones. Cuando la orientación se proporciona habitualmente a través de resoluciones, puede resultar difícil lograr un equilibrio apropiado entre las preocupaciones legítimas de confidencialidad de los contribuyentes y el nivel de transparencia que se puede desear para emitir una resolución eficaz.

15.3.2.6 Si bien, en general, maximizar la transparencia es la mejor práctica, usualmente sería inapropiado que la administración tributaria publique las resoluciones completas de casos específicos ya que esto correría el riesgo de divulgar información confidencial del contribuyente a los competidores. Muchos países tienen la política de publicar resoluciones después de eliminar la información confidencial del contribuyente. Sin embargo, este enfoque puede revelar efectivamente la identidad del contribuyente si éste opera en mercados más pequeños, con consecuencias negativas para la posición competitiva del contribuyente. Por lo tanto, puede tener sentido que las administraciones tributarias utilicen resoluciones de casos específicos principalmente para brindar orientación sobre cuestiones que son únicas, novedosas o particularmente difíciles, o como una medida provisional, mientras se desarrollan las guías públicas adecuadas.

15.3.2.7 Un medio alternativo para promover la transparencia y el tratamiento consistente de los contribuyentes utilizado, por ejemplo, por Nigeria, según informes, es publicar una guía de aplicación general sobre cuestiones de amplia aplicación después de analizarlas en un proceso de cooperación en relación con un contribuyente en particular. Otra posibilidad serían los procesos de consulta con los sectores empresariales o industriales involucrados.

15.3.2.8 Algunos países publican copias editadas de resoluciones anticipadas con el fin de brindar orientación sobre las interpretaciones actuales de la ley, así como para generar transparencia. En el caso de resoluciones anticipadas unilaterales (incluidos los APA unilaterales), debe tomarse en cuenta que los miembros del Marco Inclusivo deben notificar a los estados afectados.

*Relaciones cooperativas de cumplimiento*

15.3.2.9 Además, las administraciones tributarias tal vez deseen considerar si deberían transitar hacia una relación más colaborativa (a veces denominada “relación mejorada”) con algunos contribuyentes y sus asesores para entender mejor su negocio y la práctica de precios de transferencia. Se considera que los Países Bajos y el Reino Unido ya han implementado con éxito programas de relaciones de cooperación y otros países como Nigeria están actualmente probando este enfoque.

15.3.2.10 Una relación de cooperación puede beneficiar a las administraciones tributarias y a los contribuyentes al ofrecer mayor certeza y transparencia, una discusión y resolución previas y más eficientes de cualquier problema tributario y menores costos administrativos y de cumplimiento. También se puede utilizar para resolver controversias tributarias o incertidumbres de años anteriores de forma más eficiente.

15.3.2.11 Desde la perspectiva de la administración tributaria, el interés en una relación de cooperación se deriva del entendimiento de que:

- la gestión eficaz del riesgo requiere información actual, relevante y confiable sobre los hechos y los problemas tributarios potenciales del contribuyente, para los cuales el contribuyente es la mejor fuente;
- una relación de cooperación hace que la recaudación de los impuestos adeudados sea más eficiente, ahorrando recursos de auditoría y litigio; y
- los pagos de impuestos se recibirán más rápidamente si las disputas se evitan o se resuelven al principio del proceso.

15.3.2.12 Desde la perspectiva del contribuyente, una relación de cooperación puede valer la pena porque puede:

- brindar mayor certeza y previsibilidad en cuanto a la tributación del contribuyente, lo cual es fundamental especialmente cuando se están considerando inversiones importantes;
- agilizar la resolución de problemas tributarios; y
- ahorrar costos optimizando los procesos de cumplimiento y resolución de controversias.

15.3.2.13 Sin embargo, una iniciativa de relación de cooperación tiende a exigir muchos recursos administrativos y debe implementarse cuidadosamente para garantizar la aplicación consistente de las

disposiciones legales, proteger los derechos de los contribuyentes y evitar problemas de integridad. Aun cuando la manera en que las administraciones tributarias, los contribuyentes y los asesores de impuestos se relacionan entre sí se modifique, las disposiciones tributarias aplicables deben continuar aplicándose de manera imparcial. También es importante implementar eficientemente iniciativas de relaciones cooperativas para que los recursos de auditoría adecuados puedan ser destinados a los contribuyentes menos cumplidos.

15.3.2.14 El desarrollo de una relación de colaboración exitosa requiere que todas las partes se comprometan en base a los siguientes parámetros:

- un compromiso genuino para desarrollar una relación de confianza mutua;
- un enfoque transparente y abierto;
- comprensión de los aspectos comerciales e industriales;
- un proceso de implementación acordado al inicio, que incluya la designación de personas responsables en los niveles relevantes tanto de la administración tributaria como del contribuyente; y
- un acuerdo previo y claro sobre el período a cubrir.

15.3.2.15 Para las administraciones tributarias puede ser útil adoptar un enfoque basado en la industria cuando sea factible, de modo que la experiencia adquirida pueda aprovecharse y utilizarse para brindar un tratamiento consistente y transparente a contribuyentes en situaciones similares (tomando en cuenta las diferencias relevantes).

### **15.3.3 Acuerdos de auditoría**

15.3.3.1 Muchas administraciones tributarias, tanto en países en desarrollo como desarrollados, dependen en gran medida de acuerdos de auditoría caso por caso para resolver controversias con los contribuyentes. En la medida en que los acuerdos de auditoría se basen en aclaraciones y una mejor comprensión de los hechos relevantes, esto puede constituir un uso eficaz de recursos limitados.

15.3.3.2 Los acuerdos de auditoría tienen la desventaja de que a menudo no son muy transparentes, no están necesariamente coordinados para brindar un trato similar a contribuyentes en similar situación y, por lo tanto, las partes interesadas no siempre los perciben como justos. Los acuerdos de auditoría también pueden generar más inquietudes sobre la integridad, que otros procedimientos de solución de controversias.

### 15.3.4 Acuerdos o arreglos anticipados de precios de transferencia

15.3.4.1 Las EMN a menudo se apoyan en acuerdos anticipados de precios de transferencia (APA) (o arreglos anticipados de precios de transferencia, como prefieren llamarlos algunos países) con las autoridades tributarias, especialmente en el marco del procedimiento de acuerdo mutuo. Los APA se denominan así porque las metodologías de fijación de precios se acuerdan de antemano en relación con ciertos tipos de transacciones, a menudo denominadas “transacciones comprendidas”. Los APA brindan mayor certeza al contribuyente sobre la tributación de determinadas transacciones transfronterizas y son considerados por los contribuyentes como la forma más segura de evitar la doble tributación, especialmente cuando son bilaterales o multilaterales. Las posibles ventajas y desventajas de los APA para las administraciones de los países en desarrollo y los contribuyentes, incluidos algunos problemas de implementación, se abordan a continuación.

15.3.4.2 Los APA fueron creados inicialmente por la Agencia Nacional de Impuestos de Japón en 1987. Los acuerdos alcanzados con los contribuyentes bajo el sistema de confirmación previa fueron de naturaleza unilateral. En 1991, el IRS de los Estados Unidos introdujo los APA. El APA introducido por el IRS podría ser de naturaleza bilateral, utilizando el MAP previsto en los tratados fiscales aplicables para llegar a acuerdos bilaterales o multilaterales.

15.3.4.3 Los APA han sido introducidos en muchos países. Cuando los APA son bilaterales o multilaterales, de antemano confirman el resultado de plena competencia mediante un acuerdo entre los contribuyentes y las autoridades tributarias en los países relevantes. Determinan resultados acordados sobre ciertos conjuntos de criterios (métodos de precios de transferencia, comparables y ajustes a la comparabilidad, supuestos críticos en cuanto a eventos futuros, etc.). Los APA son adoptados por los países miembros y no miembros de la OCDE. Las Directrices de precios de transferencia de la OCDE respaldan enérgicamente los APA bilaterales y multilaterales como suplementos de los mecanismos tradicionales administrativos, judiciales y de tratados para resolver problemas de precios de transferencia.<sup>130</sup>

---

<sup>130</sup> OECD (2017). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE). Paris: OECD Publishing. Disponible en inglés en <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>. Véase párrafo 2.21, sección sobre transacciones de materias primas. Véase



15.3.4.4 Algunos países también emiten APA unilaterales. Estos APA unilaterales solo involucran a la administración tributaria de un país y, por lo tanto, se clasifican como soluciones solo parciales para la doble tributación. Los APA unilaterales pueden considerarse útiles en casos específicos dependiendo de todos los hechos y circunstancias, pero generalmente no brindan una solución completa al problema de la doble tributación.

15.3.4.5 Una de las ventajas fundamentales de adoptar un sistema APA es poder eliminar la incertidumbre mejorando la previsibilidad de la tributación de las transacciones internacionales. Por tanto, los países en desarrollo tienen buena oportunidad de obtener acceso a la documentación existente que sea relevante para sus operaciones locales. Una segunda ventaja es que los APA pueden brindar una oportunidad para que tanto las administraciones tributarias como los contribuyentes se consulten y cooperen fuera de un ambiente y espíritu de conflicto. En tercer lugar, un APA puede evitar costosas inspecciones y litigios que requieren mucho tiempo, sobre los asuntos más importantes de precios de transferencia para los contribuyentes y las administraciones tributarias. En cuarto lugar, los aspectos de divulgación e información de un programa de acuerdos previos de valoración de precios de transferencia, así como la actitud cooperativa con la cual se puede negociar un APA, pueden ayudar a las administraciones tributarias a comprender mejor las complejas transacciones internacionales realizadas por las EMN.

15.3.4.6 Las administraciones tributarias generalmente consideran que los APA son un proceso más amigable que el proceso de auditoría seguido por el MAP. En la medida en que existe un acuerdo previo sobre cuestiones clave de precios de transferencia, ninguno de los países enfrenta la perspectiva de reembolsar impuestos ya recaudados. Además, como el contribuyente proporciona amplia información por adelantado, el proceso de APA suele ser eficiente para determinar los hechos relevantes. Quizás por esta razón, muchas administraciones tributarias tienen una práctica general de suspender la actividad de fiscalización durante las discusiones APA. Las administraciones tributarias querrán probablemente aclarar en sus procedimientos de APA que toda la información relacionada con la solicitud de APA debe compartirse simultáneamente con ambos países.

---

párrafos 4.134 al 4.176 y Anexo II al Capítulo IV. Adicionalmente, Directrices en el mismo documento: Pautas para llevar a cabo acuerdos de precios anticipados en el marco del MAP (MAP APA).

15.3.4.7 Las administraciones tributarias también han descubierto que los APA son herramientas útiles para desarrollar una comprensión más profunda de las operaciones de negocio, que pueden utilizar para informar sus procesos generales de orientación y análisis. La mayoría de las administraciones tributarias han descubierto que los APA son más aceptados cuando las funciones de APA y de fiscalización se mantienen separadas. Alternativamente, pueden imponer limitaciones en el uso parcial o total de la información proporcionada por el contribuyente en las discusiones de los APA para otros fines, como inspecciones posteriores o litigios futuros si un APA no se puede concluir con éxito.

15.3.4.8 Las administraciones tributarias con graves limitaciones de recursos posiblemente deseen sopesar las ventajas de los APA frente a otras necesidades de recursos. Puede ser difícil para una administración tributaria que aún está desarrollando sus capacidades generales de auditoría, sentirse cómoda al desviar recursos sustanciales a un programa de APA en esa etapa. A esos países también les puede preocupar estar en desventaja en la negociación de APA con EMN o países más experimentados hasta que adquieran más experiencia, incluyendo la experiencia con casos de MAP. Por otro lado, los APA pueden ser útiles de forma provisional como un medio eficaz de recaudación de impuestos a corto plazo, especialmente en países con un número reducido de grandes inversionistas extranjeros. Un APA puede ahorrar recursos, pero no puede reemplazar la necesidad de personal de auditoría capacitado, por lo que puede ser beneficioso que la capacitación se lleve a cabo en paralelo mientras se dispone de asistencia técnica externa y experticia en APA.

15.3.4.9 Los países con experiencia limitada en la aplicación de un régimen de precios de transferencia pueden inicialmente preferir limitar los plazos de sus APA. Luego, pueden evaluar la experiencia más rápidamente y ajustar sus prácticas según sea necesario. Se podría aplicar un plazo de quizás tres años, en lugar de los cinco años más comúnmente utilizados por los países experimentados. Alternativamente, es posible que deseen negociar algunos APA en un programa piloto antes de comprometerse con un programa permanente disponible de manera general.

### **15.3.5 Desarrollo y operación de un programa de APA**

15.3.5.1 Es importante establecer un marco operativo apropiado para un programa de APA, para promover un enfoque consistente basado en principios y para asegurar una revisión adecuada. Idealmente, los programas de APA deben establecerse con una unidad especial compuesta por personal capacitado designado solo para esa función. Esto maximizaría

los beneficios de la experiencia obtenida y promovería una actitud de cooperación y transparencia. Si, debido a limitaciones de recursos, los programas de APA necesitan recurrir a la experiencia de otras partes de la administración tributaria, es importante establecer salvaguardas para garantizar que el proceso de APA no se gestione de la misma manera que una auditoría típica. No hacerlo puede resultar en la pérdida de muchos de los beneficios que normalmente disfrutaban las administraciones tributarias en los procedimientos APA.

15.3.5.2 Al mismo tiempo, es importante asegurar que el programa de APA funcione de manera adecuada dentro del marco de la administración tributaria en su conjunto. Deben establecerse procedimientos, por ejemplo, para evitar que el programa de APA se utilice principalmente para cuestionar la posición de un equipo de auditoría durante los últimos años. Esto se puede lograr exigiendo que el APA se aplique principalmente a años futuros en lugar de años pasados. Desde el punto de vista organizativo, la mayoría de las administraciones tributarias han tendido a gestionar sus programas de APA junto con sus programas MAP y a organizarlos de modo tal que todos los casos con la misma contraparte del tratado sean manejados por el mismo equipo. Esto facilita la formación de relaciones de trabajo más estrechas entre los equipos de los dos países y promueve una mejor comprensión de la economía, las disposiciones legales y los procedimientos administrativos del otro país. Por otro lado, también se pueden obtener beneficios comparando experiencias en diferentes casos dentro de un sector industrial o comparando los enfoques de varios socios de tratados con temas similares. También es importante establecer procedimientos para facilitar el intercambio de ese conocimiento, fortalecer el análisis técnico y brindar un tratamiento coherente.

15.3.5.3 La mayoría de las administraciones tributarias han descubierto que un plazo de APA de aproximadamente cinco años hacia adelante logra el mejor equilibrio entre el uso eficiente de los recursos y las incertidumbres asociadas con los posibles acuerdos. Los riesgos asociados con las incertidumbres se pueden minimizar especificando supuestos críticos, en función de los cuales se renegociará el APA en caso necesario. Es justo esperar una renegociación del APA si la ley aplicable o las transacciones incluidas cambian sustancialmente, pero se debe tener cuidado de no imponer requisitos excesivamente estrictos en la aplicación continua del APA.

15.3.5.4 Normalmente los recursos de una administración tributaria se utilizan mejor para concluir APA sobre temas complejos. Sin embargo, en aras de la equidad para los contribuyentes más pequeños que también

necesitan certeza, las administraciones tributarias podrían considerar el establecimiento de procedimientos de APA especiales y simplificados para las PYME. Una encuesta de la OCDE en 2011 a países miembros y observadores de la OCDE, encontró que varios países han adoptado medidas simplificadas para las PYMES (véase sección 11.4.3.3), pequeñas transacciones y/o servicios de bajo valor agregado y que Canadá, Francia, Alemania, los Países Bajos y los Estados Unidos han simplificado los procedimientos APA para las PYME. Estos programas generalmente les solicitan a los contribuyentes PYME que aporten menos información y también pueden reducir la cuota por la solicitud, en su caso.<sup>131</sup>

15.3.5.5 Algunas administraciones cobran cuotas a los contribuyentes por la conclusión de un APA, como un medio para financiar el programa. Si su monto es razonable, estas cuotas generalmente han sido aceptados por los contribuyentes como una compensación por la ventaja de la certeza proporcionada por el APA. Para evitar problemas de integridad, es importante que las cuotas se cobren sobre bases generales (idealmente reducidas para los pequeños contribuyentes), que ingresen a las cuentas gubernamentales y que sean reembolsadas en las improbables circunstancias en las que no se pueda concluir un APA. La Guía para MAP bajo los Tratados Tributarios, brinda más orientación sobre las mejores prácticas en la estructuración y operación de los programas de APA y fue aprobada por el Comité Fiscal de las Naciones Unidas en octubre de 2012.<sup>132</sup> Las administraciones tributarias también pueden consultar el manual sobre procedimientos efectivos de mutuo acuerdo<sup>133</sup>, las Directrices para la realización de acuerdos de precios anticipados en el marco del procedimiento de acuerdo mutuo (MAP APA) del Anexo II del Capítulo IV de las Directrices de precios de transferencia de la OCDE,<sup>134</sup> y el trabajo del Foro Conjunto de Precios de Transferencia de la UE sobre

---

<sup>131</sup> OECD *Transfer Pricing Country profiles*. Disponible en inglés en <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm>

<sup>132</sup> UN (2012). *Guide to the Mutual Agreement Procedure Under Tax Treaties*. New York: UN Publishing. Disponible en inglés en [https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/10/ta-Guide\\_MAP.pdf](https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/10/ta-Guide_MAP.pdf)

<sup>133</sup> OECD (2007). *Manual on Effective Mutual Agreement Procedures (MEMAP)*. Paris: OECD Publishing. Disponible en inglés en <https://www.oecd.org/tax/dispute/manualoneffectivemutualagreementproceduresmemap.htm>.

<sup>134</sup> OECD (2017). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing. Disponible en inglés en <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>

resolución de controversias y APA.<sup>135</sup> Por último, algunas administraciones tributarias nacionales, incluidas las de Canadá, India,<sup>136</sup> Japón, Reino Unido<sup>137</sup> y Estados Unidos<sup>138</sup> han publicado procedimientos de APA internos detallados. Estos también pueden proporcionar información comparativa útil.

### **15.3.6 Auditorías conjuntas**

15.3.6.1 Los países en desarrollo también pueden considerar la posibilidad de participar en auditorías conjuntas. Éstas se llevan a cabo conjuntamente por dos o más administraciones tributarias para compartir información, ahorrar recursos y minimizar o agilizar la resolución de controversias.

15.3.6.2 Las auditorías conjuntas aún son procedimientos relativamente nuevos, pero pueden resultar útiles para las administraciones tributarias de los países en desarrollo con menos recursos y menos experiencia o pericia en la industria o los temas en cuestión. Por otro lado, es posible que sea necesario abordar cuestiones tales como los diferentes idiomas, la potestad para acceder a la información de los contribuyentes extranjeros y los diferentes años contables y ciclos de auditoría.

## **15.4 Procedimientos de resolución de controversias nacionales**

### **15.4.1 Apelaciones administrativas**

15.4.1.1 Un procedimiento de apelación administrativa bien diseñado puede ayudar a garantizar que la administración tributaria resuelva sus

---

<sup>135</sup> EC (2007). *EU Joint Transfer Pricing Forum in the Field of Dispute Avoidance and Resolution Procedures and on Guidelines for Advance Pricing Agreements within the EU*. Brussels: EC. Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo sobre la labor del Foro Conjunto de Precios de Transferencia de la UE en el ámbito de los procedimientos de prevención y resolución de controversias y sobre las Directrices para un acuerdo anticipado de precios con la UE. Disponible en inglés en [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/system/files/2016-09/sec%25282007%2529246\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/system/files/2016-09/sec%25282007%2529246_en.pdf)

<sup>136</sup> <http://www.itatonline.org/info/index.php/cbdt-advance-pricing-agreement-guidance-with-faqs/>

<sup>137</sup> <https://www.gov.uk/hmrc-internal-manuals/international-manual/intm422010>

<sup>138</sup> <http://www.irs.gov/pub/irs-drop/rp-06-9.pdf>.

controversias con los contribuyentes de manera eficiente y justa. Esto proporcionará un nivel adicional de seguridad a los inversionistas. Para funcionar bien y ser percibido como justo, un procedimiento de apelación debe ser independiente de otras partes de la administración tributaria, de modo que pueda proporcionar una revisión independiente de la controversia. Desde una perspectiva institucional, que el caso sea escuchado por los responsables de emitir las evaluaciones o por sus pares puede no resultar tan efectivo.

15.4.1.2 Los países que buscan evitar problemas de integridad pueden considerar el uso de comités de personas con capacidad decisoria, como el programa de Panel de Resolución de Disputas de la India, o implementar niveles adicionales de revisión, como en la práctica de resoluciones de Nigeria. El Tribunal Administrativo de Apelaciones Tributarias (CARF) de Brasil es un ejemplo de un procedimiento de apelación administrativo exitoso. Las apelaciones se procesan en tres pasos, el primer paso dentro de la administración tributaria, mientras que el segundo (el recurso) y el tercero (el recurso especial que es aceptado bajo ciertas condiciones) son decididos por la CARF. La CARF se encuentra dentro del Ministerio de Finanzas, pero está separado de la administración tributaria, aunque esta última sea parte del mismo ministerio.

## **15.4.2 Mediación o conciliación**

15.4.2.1 A veces se mencionan la mediación y la conciliación como posibles procedimientos para resolver controversias. La mediación ha demostrado su eficacia en la resolución de disputas de impuestos dentro de las economías desarrolladas. El beneficio más importante de este enfoque hacia la resolución de controversias se considera que es el marco rápido de tiempo dentro del cual se han resuelto las disputas. La opción de mediación puede estar disponible como un proceso administrativo dentro de la administración tributaria, en lugar de como un procedimiento de mediación independiente separado del proceso administrativo.

15.4.2.2 El proceso puede ser particularmente prometedor en aquellas situaciones en las que el auditor de impuestos y el contribuyente ya no están dispuestos a comunicarse entre sí y resolver mutuamente una controversia. En este entorno, un mediador puede ayudar a superar los problemas de la relación que impiden que las partes lleguen a un acuerdo. Si bien puede valer la pena probar estos enfoques, debe tomarse en cuenta que no son automáticamente efectivos en un contexto transfronterizo, ya que aún requerirían un paso administrativo adicional para evitar la doble tributación. El potencial uso de procesos similares en el proceso de

resolución de controversias de los tratados, se trata a continuación en la sección 15.5.6.

### **15.4.3 Sistema judicial**

15.4.3.1 Un sistema judicial independiente que proporcione un foro para el análisis imparcial de controversias, incluyendo las controversias de impuestos, puede contribuir para mejorar la reputación de un país, entre los inversionistas, como una jurisdicción donde las controversias tributarias pueden resolverse de manera justa.

15.4.3.2 Sin embargo, debido a que el mundo empresarial moderno exige certeza en tiempo real respecto de las obligaciones tributarias, el beneficio que se percibe del sistema judicial disminuye a medida que se incrementan los tiempos para obtener una decisión final. Por lo tanto, es importante garantizar que el sistema judicial cuente con los recursos adecuados y que no se vea indebidamente sobrecargado por controversias tributarias debido a deficiencias reales o percibidas en las etapas de auditoría y apelaciones administrativas.

## **15.5 Procedimientos de resolución de controversias: Disposiciones del tratado tributario**

### **15.5.1 División de la jurisdicción tributaria**

15.5.1.1 Los tratados fiscales reducen significativamente el alcance de las disputas transfronterizas. Sin un tratado tributario, el ingreso por transacciones o inversiones transfronterizas está sujeto a una posible doble tributación cuando las leyes de los países de origen y de residencia, difieran. Los tratados tributarios buscan eliminar esta doble tributación asignando la jurisdicción impositiva sobre dichos ingresos entre los estados contratantes y proporcionando procedimientos para mitigar el riesgo de cualquier doble tributación residual. Los tratados también suelen exigir que las leyes tributarias se apliquen sin discriminación por nacionalidad o por la propiedad del capital y sin discriminación por la realización de negocios a través de un establecimiento permanente.

15.5.1.2 Por lo tanto, los tratados ofrecen una gran tranquilidad y certeza a los posibles inversionistas, así como una mayor certeza para las administraciones tributarias al reducir el riesgo de disputas transfronterizas. Al analizar la posibilidad de convertir la negociación de tratados tributarios en una prioridad y cuáles negociaciones de tratados priorizar, los países en desarrollo querrán sopesar estas ventajas contra los

recursos y el equilibrio de las concesiones bilaterales que se requieren para cerrar un acuerdo.

### 15.5.2 Procedimiento de acuerdo mutuo

15.5.2.1 Los tratados fiscales también establecen el MAP, un procedimiento de resolución de conflictos transfronterizos bajo el Artículo 25 de los Modelos Convenio de las Naciones Unidas y de la OCDE. El MAP es operado por funcionarios designados de la administración tributaria de cada país, a quienes se hace referencia como “autoridades competentes”, y permite a las administraciones tributarias llegar a acuerdos bilaterales sobre cuestiones de interpretación o aplicación general y, de ese modo, evitar la doble tributación en las transacciones transfronterizas y las controversias resultantes. El MAP es independiente de y en adición a los recursos de derecho interno para la resolución de disputas. Sin embargo, en muchos países la legislación nacional (y en particular una sentencia judicial definitiva) puede limitar las soluciones disponibles en el marco del MAP.

15.5.2.2 Los acuerdos del MAP pueden referirse solamente a análisis de períodos anteriores, o pueden tomar la forma de un APA donde se estipulan acuerdos sobre una metodología de precios de transferencia para años futuros (y en muchos casos también años anteriores) como se explica en la Sección 15.3.5. El MAP también se aplica para resolver disputas transfronterizas que han surgido en casos particulares.

15.5.2.3 El Comentario de las Naciones Unidas al Artículo 25 (Procedimiento de Acuerdo Mutuo) proporciona una guía útil sobre la resolución de controversias a través del MAP, que es relevante tanto para los precios de transferencia como para otras controversias tributarias. El Comité de Expertos sobre Cooperación Internacional en Materia Fiscal de las Naciones Unidas (Comité Fiscal de las Naciones Unidas), ha adoptado una Guía para el MAP en el contexto de Tratados Tributarios, que proporciona orientación adicional sobre las mejores prácticas en la estructuración y operación de programas MAP basada en la experiencia práctica que los países desarrollo podrían tener interés en evaluar y aprovechar.<sup>139</sup>

---

<sup>139</sup> UN (2012). *Guide to the Mutual Agreement Procedure Under Tax Treaties*. New York: UN Publishing. Disponible en inglés en [https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/10/ta-Guide\\_MAP.pdf](https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/10/ta-Guide_MAP.pdf). En 2021, el Comité Fiscal de las Naciones Unidas pondrá a disposición guías sobre la resolución y elusión de disputas en general. Las administraciones tributarias también pueden consultar el Manual de la OCDE sobre procedimientos efectivos de acuerdos mutuos (MEMAP)



15.5.2.4 Algunas administraciones tributarias incluyendo, por ejemplo, las de Canadá,<sup>140</sup> Alemania, India, Japón,<sup>141</sup> Países Bajos, los Estados Unidos<sup>142</sup> y en Reino Unido,<sup>143</sup> han publicado una guía MAP interna detallada. Éstas también pueden proporcionar información comparativa útil para las administraciones tributarias que deseen aprender más sobre el MAP. Es provechoso para las administraciones tributarias señalar su intención de seguir las pautas publicadas u optar por publicar su propia guía de MAP. Esto promueve la consistencia en el manejo de casos y la transparencia con respecto a las expectativas de la administración tributaria. Puede ser aconsejable promulgar disposiciones en la legislación nacional que permitan los procedimientos de MAP y APA y, si es necesario (y posible), una enmienda a la constitución, para brindar certeza jurídica a dichos procedimientos.

15.5.2.5 El propósito de un programa de MAP es proporcionar un medio eficaz de conciliar las diferentes posiciones de las partes del tratado, de modo que éste pueda funcionar según lo previsto para evitar la doble tributación u otros impuestos que no estén de acuerdo con las disposiciones del tratado. La experiencia ha demostrado que este objetivo puede alcanzarse de mejor forma si el programa MAP se estructura de manera que los administradores tributarios que desarrollan dicho programa pueden tomar decisiones independientemente de aquéllos que implementan el programa de auditoría y están libres de influencia externa.

15.5.2.6 La independencia estructural puede ser más difícil de lograr en las administraciones tributarias más pequeñas, que pueden tener un número limitado de expertos disponibles en la materia para asesorar sobre estos temas. En los casos en los que, debido a la escasez de recursos u otras limitaciones, se deban utilizar los mismos expertos para los programas de auditoría y de MAP, será importante proporcionar un procedimiento para la revisión independiente y eficaz de las posiciones propuestas de los MAP a

---

disponible en <https://www.oecd.org/ctp/dispute/manualoneffectivemutualagreementproceduresmemap.htm>. El objetivo del MEMAP es poner a disposición de las administraciones tributarias y contribuyentes información básica sobre el funcionamiento del MAP bajo tratados tributarios bilaterales e identificar las mejores prácticas para el MAP.

<sup>140</sup> <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/international-non-residents/competent-authority-services/mutual-agreement-procedure-2014-2015-map-program-report.html>

<sup>141</sup> [https://www.nta.go.jp/english/publication/map\\_report/index.htm](https://www.nta.go.jp/english/publication/map_report/index.htm)

<sup>142</sup> [http://www.irs.gov/irm/part4/irm\\_04-060-002.html](http://www.irs.gov/irm/part4/irm_04-060-002.html).

<sup>143</sup> <https://www.gov.uk/hmrc-internal-manuals/international-manual/intm422010>

fin de garantizar que no se vean influidos indebidamente por las opiniones de los auditores.

15.5.2.7 La libertad respecto de la influencia política en el proceso del MAP es igualmente importante. Muchas administraciones tributarias han descubierto que la mejor manera de lograrlo es ubicar la función MAP dentro de la administración tributaria, en lugar de hacerlo dentro del Ministerio de Finanzas u otra función de formulación de políticas tributarias. Dichas administraciones tributarias creen que es útil establecer procedimientos o prácticas que eviten la participación de personas ajenas a la administración tributaria en las decisiones relativas a casos particulares de MAP. Otros países consideran que es preferible ubicar la función del MAP dentro del Ministerio de Finanzas, para reducir la influencia indebida de la administración tributaria o para facilitar la coordinación por parte de los responsables de la formulación de políticas.

15.5.2.8 La importancia de desarrollar y operar procesos MAP que funcionen bien fue reconocida y destacada en la Acción 14 del Proyecto BEPS de la OCDE/G20, que se vio reflejado en el informe final de 2015 (*Making dispute resolution mechanisms more effective*).<sup>144</sup> El informe contiene una serie de estándares mínimos y guías sobre las mejores prácticas, algunas de las cuales se analizan en el Comentario sobre el Artículo 25 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas en su actualización de 2021.

### 15.5.3 Consideraciones operativas para los MAP

15.5.3.1 Dado su propósito, es importante que los MAP se operen de manera consistente en lugar de tratar cada caso de manera ad hoc. Esto dará lugar a un trato similar a contribuyentes en situaciones similares y ayudará a que el programa MAP sea visto como equitativo y eficaz. Tanto la estructura operativa como la formación y otras actividades de creación de capacidad del personal pueden desempeñar un papel importante en la promoción de esa consistencia. Por razones similares, es importante que un programa sobre el MAP aplique enfoques basados en principios para resolver los casos. En primera instancia, los enfoques adoptados deben ser compatibles con las disposiciones del tratado y cualquier orientación interpretativa pertinente. Es fundamental que los contribuyentes nacionales

---

<sup>144</sup> OECD (2015). *Making Dispute Resolution Mechanisms More Effective, Action 14— 2015 Final Report*. Paris: OECD Publishing. Disponible en inglés en <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264241633-en.pdf?expires=1621967277&id=id&accname=guest&checksum=86C8F7CB4AF4AAC1077BDA35019C71D2>

y extranjeros y las transacciones desde y hacia el territorio sean tratadas de la misma manera. Esto ayudará a producir resultados uniformes y predecibles y contribuirá aún más a una visión del programa de MAP como equitativo y eficaz. La formación y otras actividades de creación de capacidad también serán importantes.

15.5.3.2 También es fundamental implementar una política de amplio acceso al MAP, si se pretende que sirva al propósito de resolver controversias transfronterizas y que los inversionistas potenciales lo consideren equitativo y efectivo. Esto requiere la eliminación de factores que de otra manera podrían prevenir o desalentar el uso del MAP, incluyendo plazos no razonables o intentos unilaterales de excluir temas particulares del MAP. Se debe considerar suspender el cobro de las liquidaciones tributarias en disputa en casos pendientes en el MAP, ya que estas liquidaciones pueden presentar serias dificultades de liquidez para los contribuyentes que ya han sido gravados por el mismo monto en el otro país. Si es necesario, esto se puede hacer a cambio de una garantía bancaria para asegurar el pago de cualquier impuesto adeudado al concluir el MAP. Asimismo, se debe considerar prevenir la tributación de intereses o al menos prevenir la tributación de tasas de interés más altas que efectivamente puedan operar como medidas de sanción, mientras los casos estén pendientes en el programa MAP.

15.5.3.3 El MAP generalmente comienza con una solicitud de un contribuyente dirigido a la autoridad competente designada de un país para la consideración de un tema para la resolución de controversias y/o alivio de la doble tributación, porque el contribuyente cree que su tratamiento de impuestos no es, o no será, conforme al tratado. El proceso también puede iniciarse porque existen cuestiones de interpretación o aplicación de la convención o para eliminar la doble tributación en casos no previstos en la convención.

15.5.3.4 El proceso MAP está destinado a ser utilizado también para resolver la doble tributación económica, como en el caso de controversias sobre precios de transferencia. El caso debe presentarse ante la autoridad competente del país donde reside el contribuyente dentro de los tres años siguientes a la (primera) vez que la persona es notificada (por ejemplo, mediante un aviso de liquidación) de la acción que resultará en una tributación no conforme al tratado. El plazo de tres años está determinado por el Artículo del tratado y puede diferir en determinados casos. La definición de lo que constituye la (primera) “notificación” puede incluirse en la reglamentación nacional como también puede estarlo la forma de la solicitud de MAP a presentarse. El Comentario al tratado o al Modelo

de Convenio Tributario de las Naciones Unidas o el Manual de la OCDE sobre Procedimientos Eficaces de MAP (MEMAP)<sup>145</sup> también pueden ser consultados a este respecto.

15.5.3.5 Una vez que la solicitud de MAP sea recibida, es necesario comprobar que la autoridad competente extranjera también está debidamente informada y que toda la información relevante para decidir y acordar el asunto se ha puesto a disposición de ambas autoridades competentes. Tomando en cuenta el plazo dentro del cual se espera que las autoridades competentes atiendan y resuelvan una solicitud presentada, es importante determinar si se requiere o no más información del (los) contribuyente(s) involucrado(s) y, de ser así, solicitar esta información tan pronto como sea posible. No sería prudente esperar a pedir esta información en el último minuto y prorrogar o exceder el plazo previsto por el tratado aplicable. Las autoridades competentes quizá prefieran reunirse presencialmente para comparar notas sobre el asunto y explorar las soluciones disponibles, o tal vez deseen manejar el asunto mediante correspondencia (electrónica) o una combinación de ambas modalidades.

15.5.3.6 En general, se entiende que la autoridad competente del país que realizó el ajuste primario que dio lugar a la doble tributación (o tributación no conforme a la convención) tiene la carga de la prueba ante la otra autoridad competente, para demostrar que el ajuste primario está justificado. Esa autoridad competente tradicionalmente enviará una carta (la denominada posición por escrito) a la otra autoridad competente informando a esta última sobre su posición respecto al tema para el cual se presentó la solicitud de la autoridad competente. En base a la posición por escrito, la otra autoridad competente puede responder y explorar la medida en que esté de acuerdo con la posición y estará en condiciones de proveer o no para evitar la doble tributación.

15.5.3.7 Si las autoridades competentes acuerdan una forma de evitar la doble tributación y el contribuyente también acepta la solución sugerida, se suscribe un acuerdo bilateral entre las dos autoridades tributarias y se suscribe un acuerdo entre la autoridad competente respectiva y el

---

<sup>145</sup> OECD (2007). *Manual on Effective Mutual Agreement Procedures (MEMAP)*. Paris: OECD Publishing. Disponible en inglés en <https://www.oecd.org/ctp/dispute/manualoneffectivemutualagreementproceduresmemap.htm>. El objetivo del MEMAP es poner a disposición información básica sobre el funcionamiento del MAP bajo tratados tributarios bilaterales e identificar las mejores prácticas para el MAP. En 2021, el Comité Fiscal de las Naciones Unidas proporcionará orientación sobre la resolución y prevención de disputas de manera más general.

contribuyente del país donde se realizó el ajuste primario. Se requiere un análisis cuidadoso sobre la forma en que se implementará esa solución; en qué año impositivo y si el plazo de prescripción no está cumplido respecto a ese año en la otra jurisdicción; o si el tratado permite invalidar las regulaciones nacionales sobre plazos de prescripción. También se debe considerar si el tema decidido es un tema recurrente (que también se aplica a años posteriores) o no. Si el problema es recurrente y se esperan ajustes adicionales para años posteriores, el contribuyente y las autoridades competentes tal vez deseen explorar hasta qué punto tienen la facultad y los medios para resolver esos años también, o si debe presentarse una nueva solicitud de MAP para ser tramitada para los años posteriores.

#### **15.5.4 MAP bajo la iniciativa del marco inclusivo**

15.5.4.1 De acuerdo con el mandato de la Acción 14 del Proyecto BEPS, los países involucrados trabajaron para “desarrollar soluciones para combatir los obstáculos que impiden que los países resuelvan controversias relacionadas con acuerdos a través del MAP, incluyendo la ausencia de disposiciones sobre arbitraje en la mayoría de los acuerdos entre los países y el hecho de que en algunos casos se puede negar el acceso a los procedimientos de mutuo acuerdo y al arbitraje.”

15.5.4.2 Las medidas acordadas en el marco de la Acción 14, buscaban fortalecer la efectividad y eficiencia de este procedimiento, minimizando los riesgos de incertidumbre y doble tributación involuntaria y asegurando la implementación consistente y adecuada de los tratados tributarios.

15.5.4.3 Como resultado del informe final de esta acción, un gran número de países acordaron cambios importantes en su posición sobre la resolución de controversias en materia de tratados tributarios, en tanto el compromiso de los países en este sentido representa un estándar mínimo. Mediante el estándar mínimo se garantizará que:

- las obligaciones en los tratados fiscales referidas al MAP, se cumplan íntegramente, de buena fe, y que los casos del MAP se resuelvan en forma oportuna (en un promedio de 24 meses);
- se implementen procesos administrativos que promuevan la prevención y resolución oportuna de controversias sobre tratados tributarios, tales como directrices para contribuyentes sobre los requisitos para acceder al MAP; y
- los contribuyentes tengan acceso al MAP cuando califiquen para ello.

15.5.4.4 Al ser un estándar mínimo del Marco Inclusivo, la implementación de este compromiso por parte de los países es monitoreada constantemente a través de la revisión de pares que busca asegurar que todos los países que forman parte del proyecto cumplan con este estándar.

15.5.4.5 La Convención Multilateral para Implementar Medidas Relacionadas con los Tratados Tributarios para prevenir la erosión de la base y el traslado de utilidades (Instrumento Multilateral) desarrollado de conformidad con la Acción 15 del Proyecto BEPS, facilitará el cumplimiento del estándar mínimo de la Acción 14 ya que permite a los países signatarios incorporar a sus tratados existentes, entre otras medidas, las derivadas de la Acción 14 del Proyecto BEPS, que implican modificaciones al Artículo sobre el MAP. En otras palabras: este instrumento multilateral permitirá modificar los acuerdos existentes de los países signatarios, evitando un gran número de negociaciones bilaterales y la carga que pueden presentar los procedimientos de firma y ratificación de enmiendas separadas a los tratados.

### **15.5.5 Arbitraje**

15.5.5.1 El Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas prevé un texto de tratado opcional que permite a las autoridades competentes resolver las controversias mediante arbitraje, si no se puede obtener una solución dentro del plazo previsto por el Artículo de mutuo acuerdo. Las autoridades competentes que no puedan encontrar una solución aceptable para una controversia dentro del plazo requerido deben invocar los procedimientos de arbitraje si ese texto está incluido en el tratado pertinente o si existe un acuerdo entre las partes del tratado para recurrir al arbitraje de conformidad con ese artículo. Los procedimientos para seguir son los previstos por el Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas o los que pueden haber sido acordados de alguna otra forma por las partes del tratado.

15.5.5.2 Se han agregado disposiciones de arbitraje obligatorio a muchos tratados en los últimos años como un método de último recurso para resolver problemas del MAP que no pueden ser resueltos por las autoridades competentes dentro de un período de tiempo específico. La Unión Europea inició esta tendencia en 1990 con la Convención de Arbitraje multilateral de la UE y la OCDE enmendó su Convención Modelo y Comentarios en 2008 para recomendar la inclusión de disposiciones de arbitraje obligatorio en los tratados fiscales bilaterales.

15.5.5.3 Las estadísticas de la OCDE muestran que el proceso del MAP logra evitar la doble tributación en el 90 al 95 por ciento de los casos en los que sus países miembros son parte. Si bien esa es una tasa de éxito impresionante para un programa de resolución de controversias que no requiere legalmente que las partes lleguen a un acuerdo, el riesgo de doble tributación en los demás casos sigue siendo una seria preocupación para los contribuyentes y las autoridades tributarias, especialmente en virtud de los montos crecientes en controversia. Tanto los contribuyentes como las autoridades competentes tienden a considerar el arbitraje como un método de último recurso. Sin embargo, la inclusión de disposiciones de arbitraje obligatorio en los tratados ha sido ampliamente apoyada por los contribuyentes, ya que garantizan la resolución dentro de un plazo específico y brindan certeza de que se evitará la doble tributación. En la gran mayoría de los casos, el efecto práctico de las disposiciones de arbitraje obligatorio ha sido alentar a las autoridades competentes a llegar a un acuerdo en el plazo especificado. Solo un puñado de casos de los muchos cientos que hay presentados sobre el MAP, han sido sometidos a arbitraje en virtud de acuerdos concluidos hasta el momento.

15.5.5.4 Ya se han agregado disposiciones de arbitraje obligatorio a muchos tratados entre países miembros de la OCDE, incluso cuando un país tiene una preferencia general por la tributación basada en la residencia y el otro una preferencia general por la tributación basada en la fuente. Sin embargo, el Comité Fiscal de las Naciones Unidas ha respaldado el arbitraje solo como una opción y no como una recomendación afirmativa. El proceso de arbitraje previsto se describe en el Comentario al Artículo 25 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas.

15.5.5.5 Como se refleja en el Comentario de las Naciones Unidas sobre el Artículo 25, los miembros del Comité Fiscal de las Naciones Unidas han identificado argumentos tanto a favor como en contra de la adopción del arbitraje obligatorio por tratados tributarios por parte de los países en desarrollo. Estos argumentos se resumen a continuación.

15.5.5.6 Se ha sugerido que el arbitraje obligatorio de tratados tributarios puede tener los siguientes aspectos potencialmente negativos desde la perspectiva de un país en desarrollo.

- Sólo un pequeño número de casos se presentan al MAP en virtud de los párrafos 1 y 2 del Artículo 25 y algunos pocos siguen sin resolverse.
- Los recursos legales internos pueden resolver los pocos casos que las autoridades competentes no pueden resolver mediante el procedimiento de mutuo acuerdo.

- Debido a la falta de experiencia con el MAP, en muchos países en desarrollo, el arbitraje sería injusto para esos países cuando la disputa ocurre con países más experimentados.
- Los intereses de los países, que son tan fundamentales para sus políticas públicas, difícilmente podrían ser salvaguardados por árbitros privados en asuntos de impuestos; no se puede esperar que los árbitros compensen la falta de experticia en muchos países en desarrollo.
- La neutralidad e independencia de los posibles árbitros parece difícil de garantizar.
- Es muy difícil encontrar árbitros experimentados.
- El arbitraje obligatorio es costoso y, por lo tanto, no es adecuado para los países en desarrollo y los países en transición.
- A un Estado no le interesa limitar su soberanía en materia tributaria mediante el arbitraje obligatorio.

15.5.5.7 Quienes apoyan la inclusión de disposiciones de arbitraje obligatorio en los tratados fiscales han argumentado que estas disposiciones traerán ciertos beneficios para los países en desarrollo y pueden definirse según las siguientes formas para abordar sus inquietudes.

- A pesar de que solo un pequeño número de casos permanecen sin resolver, cada uno de estos casos representa una situación en la que no hay resolución para un caso en el que una autoridad competente considera que existe una tributación que no se ajusta al convenio y donde puede haber una doble tributación.
- El arbitraje brinda más certeza a los contribuyentes de que sus casos pueden resolverse bajo el MAP y contribuye a la promoción de la inversión transfronteriza.
- Es posible que los recursos internos no resuelvan adecuada y rápidamente las controversias relativas a la aplicación de convenios bilaterales (riesgo de decisiones judiciales incompatibles en ambos países y de interpretación unilateral de la convención basada en la legislación nacional).
- La obligación de someter los casos no resueltos a arbitraje después de un plazo determinado puede facilitar los esfuerzos de las autoridades competentes para llegar a un acuerdo dentro de dicho plazo.
- Sobre la base de la experiencia en el marco del Convenio de Arbitraje de la UE, el recurso efectivo al arbitraje obligatorio



debería ser bastante inusual y los costos relacionados con ese mecanismo deberían ser bajos; además, como el arbitraje brinda más certeza a los contribuyentes, reduce el número de costosas apelaciones “de protección” y procedimientos internos inciertos.

- Los árbitros deben llegar a una decisión imparcial y fundamentada; en consecuencia, pueden adaptarse a los niveles de experiencia de los países y superar la posible falta de experiencia de algunos países.
- Se pueden encontrar árbitros capacitados e imparciales de diversos orígenes (funcionarios gubernamentales, jueces, académicos y profesionales) y de diversas regiones (incluyendo a los países en desarrollo).
- Es de interés de un Estado limitar su soberanía en materia tributaria mediante el arbitraje obligatorio.

15.5.5.8 Uno de los principales desafíos en el marco de la Acción 14 fue la cuestión del arbitraje obligatorio como medio para asegurar la resolución de controversias. Este mecanismo brinda certeza jurídica a los contribuyentes sobre la resolución de un caso en el que consideren que se aplicó una medida no conforme con lo dispuesto por el convenio. Asimismo, alienta a las autoridades competentes a no posponer la discusión del caso para evitar el arbitraje obligatorio. No obstante, lo anterior, la mayoría de los países que participan en el Proyecto BEPS no han optado por incluir esta alternativa, con algunas de las principales razones siendo similares a las mencionadas anteriormente. Cabe señalar que la disposición de arbitraje puede ser adoptada a través del Instrumento Multilateral como una opción y otorga una gran flexibilidad con respecto a los casos que pueden ser objeto de arbitraje al permitir a los países un mecanismo de reserva para excluir ciertos casos de la aplicación del mismo.

## **15.5.6 Procedimientos de resolución de controversias no vinculantes**

15.5.6.1 El Comité Fiscal de las Naciones Unidas en octubre de 2015 aprobó la formación de un Subcomité para abordar, considerar e informar sobre los aspectos de prevención y resolución de controversias relacionados con el MAP, con miras a revisar, informar y, según corresponda, considerar un posible texto para el Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas y sus Comentarios, y la orientación relacionada sobre una variedad de temas, que incluyen:

- opciones para asegurar que el MAP bajo el Artículo 25 (en cualquiera de sus alternativas en el Modelo de las Naciones Unidas) funcione de la manera más efectiva y eficiente posible;
- otras posibles opciones para mejorar o complementar el MAP, incluyendo el uso de formas no vinculantes de resolución de controversias como la mediación;
- la exploración de cuestiones asociadas con la aceptación de cláusulas de arbitraje entre países desarrollados y en desarrollo; y
- la necesidad o no de actualizaciones o mejoras a la Guía del Procedimiento de Acuerdo Mutuo en el marco de Tratados Tributarios.<sup>146</sup>

15.5.6.2 El 20 de octubre de 2017, se estableció el Subcomité de Prevención y Resolución de Controversias, que ha estado discutiendo la prevención y resolución de controversias sin centrarse en los precios de transferencia. El trabajo del Subcomité resultará en un manual sobre resolución de controversias, una guía útil para los países en vías de desarrollo sobre el diseño e implementación de varios mecanismos de resolución de controversias.

## 15.6 Enfoques multilaterales

15.6.1 Los enfoques multilaterales son herramientas importantes para evitar controversias transfronterizas sobre precios de transferencia y los riesgos resultantes de una doble tributación no eliminada.

15.6.2 Como se señaló anteriormente, muchos países históricamente se han basado principalmente en la orientación proporcionada por las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE, que interpretan el Artículo 9 (Empresas Asociadas) de la Convención Modelo de la OCDE y han sido desarrolladas por expertos en precios de transferencia durante las últimas décadas. Varias economías en transición y países en desarrollo han adoptado leyes internas de precios de transferencia que se basan en gran medida en las disposiciones de las Directrices de precios de transferencia de la OCDE. Estos incluyen, por ejemplo, China, Egipto, India, Malasia y Sudáfrica.

---

<sup>146</sup> UN (2012). *Guide to the Mutual Agreement Procedure Under Tax Treaties*. New York: UN Publishing. Disponible en inglés en [https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/10/ta-Guide\\_MAP.pdf](https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/10/ta-Guide_MAP.pdf)

15.6.3 Aunque las disposiciones del Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas son muy similares al Artículo 9 del Modelo de la OCDE, la interpretación que dan las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE puede no ser totalmente consistentes con las posiciones políticas de todos los países en desarrollo. Sin embargo, en los últimos años, representantes de China, India y otras economías no pertenecientes a la OCDE han comenzado a participar activamente como observadores en el desarrollo de guías de precios de transferencia a nivel de la OCDE. Los países que no pertenecen a la OCDE/G20 también participaron en igualdad en la revisión de las directrices de precios de transferencia de la OCDE como participantes en la iniciativa del Marco Inclusivo de la OCDE/G20.

15.6.4 El Comentario al Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas revisado en la actualización de 2017 también reconoce la importancia de mantener un entendimiento común de la manera en que se debe aplicar el principio de plena competencia para evitar la doble tributación internacional de las utilidades corporativas. Con ese fin, la Comisión de Expertos consideró que las directrices de precios de transferencia de la OCDE contienen valiosas orientaciones relevantes para la aplicación de los dos convenios modelo, y se ha buscado la consistencia con las directrices de precios de transferencia de la OCDE al desarrollar este Manual. Por lo tanto, los países en desarrollo podrían desear considerar la relevancia de las Directrices de precios de transferencia de la OCDE, junto con el creciente cuerpo de orientación de las Naciones Unidas y otras fuentes disponibles, al establecer sus propias políticas nacionales y transfronterizas sobre precios de transferencia.

## **15.7 Coordinación de los procedimientos de resolución de controversias nacionales y transfronterizas**

15.7.1 Cada país tendrá sus propios procedimientos de resolución de controversias nacionales además de los procedimientos transfronterizos. Es importante que se coordinen adecuadamente por dos razones.

15.7.2 Primero, las administraciones tributarias, especialmente las administraciones de países en desarrollo con recursos limitados pueden querer minimizar la duplicación de esfuerzos evitando la operación simultánea de dos procesos paralelos de resolución de controversias. La mayoría de las administraciones tributarias prefieren tratar un problema ya sea a través del MAP o mediante procedimientos nacionales, pero generalmente no operan ambos procedimientos simultáneamente (con la excepción de ciertos programas de recursos internos y MAP simultáneos).

15.7.3 En segundo lugar, a pesar de esas preocupaciones sobre los recursos, es importante gestionar cualquier problema de duplicación sin obligar a los contribuyentes a elegir prematuramente entre procedimientos nacionales y transfronterizos. Por ejemplo, no se debería exigir a los contribuyentes que renuncien a sus derechos MAP en virtud de los tratados para acceder a los procedimientos de apelación administrativos nacionales. Para evitar tales resultados, al tiempo que abordan las limitaciones de recursos, muchas administraciones tributarias permiten a los contribuyentes preservar sus derechos a los procedimientos nacionales durante las discusiones del MAP al ponerlos en espera (generalmente después de presentar una impugnación inicial) para que luego puedan ejercer sus derechos en sede local si no se llega a un acuerdo en el MAP. Alternativamente, las administraciones tributarias pueden desear brindar flexibilidad en el momento del MAP al no establecer una fecha límite para las solicitudes del MAP en virtud de sus tratados o leyes internas, de modo que se puedan explorar primero los procedimientos nacionales apropiados. Algunas administraciones tributarias prefieren, en cambio, establecer una fecha límite para la presentación de una solicitud de MAP.

15.7.4 Sin embargo, se debe permitir que los contribuyentes sigan considerando el MAP respecto de un asunto o asuntos transfronterizos relevantes aun cuando insten los procedimientos de resolución de controversias nacionales para asuntos separados que no son apropiados para el MAP.

15.7.5 En algunos países existe la opinión de que la administración tributaria, incluyendo la autoridad competente, está obligada por una decisión final de un tribunal nacional y que la consideración del MAP no es accesible en tales circunstancias. Algunos otros países ven esto como incompatible con las obligaciones de las disposiciones sobre el MAP del tratado. Cuando una autoridad competente considere que no puede o no debe apartarse de las decisiones de los tribunales nacionales, debe indicar claramente esta posición en las orientaciones públicas, para información de las partes del tratado y de los contribuyentes.

15.7.6 La autoridad competente de un país, por supuesto, no está obligada de ninguna manera a aceptar una decisión judicial o un acuerdo administrativo de otro país. No obstante, la autoridad competente puede optar por generar una reparación de forma unilateral si está de acuerdo con el resultado alcanzado, pero no debe esperarse que proporcione una reparación solo por el hecho de que de otro modo no estaría disponible.



## Parte D

### PRÁCTICAS NACIONALES

#### **Preámbulo del Subcomité sobre el Artículo 9 (Empresas asociadas): Precios de transferencia**

En las otras partes de este Manual, el Subcomité ha tratado de proporcionar una guía práctica sobre la aplicación de las reglas de precios de transferencia basadas en el Artículo 9(1) del Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas y el principio de plena competencia incluido en ese Artículo. Con respecto a las Partes A, B y C, el Subcomité ha discutido y debatido el valor de la guía ofrecida y, si bien puede haber algún desacuerdo sobre ciertos puntos, en su mayor parte el Subcomité está de acuerdo en que la guía en esos capítulos refleja la aplicación del principio de plena competencia tal como éste figura en el Modelo de Convenio Tributario de las Naciones Unidas.

El Subcomité reconoce que los propios países, sobre todo las economías en desarrollo y las emergentes, a veces tienen inconvenientes con los detalles de la aplicación de estos principios basados en tratados en un abanico amplio de situaciones prácticas. Por lo tanto, sigue siendo apropiado e instructivo permitir que los representantes de los propios países tengan la oportunidad de exponer sus puntos de vista y experiencias individuales para información de los lectores. Esas opiniones particulares de países se contienen en esta Parte.

Cabe destacar que, con estos antecedentes, esta parte del Manual no refleja una visión unificada del Subcomité. La forma en que debe leerse se refleja en el Prólogo de esta edición del Manual:

*El prólogo de la primera edición de este Manual sigue siendo relevante en cuanto a su contenido. En particular, su reconocimiento de que: “Si bien se ha buscado el consenso en la medida de lo posible, se consideró más acorde con un manual práctico, el incluir algunos elementos sobre los que no se pudo llegar a un consenso, y de ello se deduce que las opiniones específicas expresadas en este Manual no deben atribuirse a ninguna persona concreta involucrada en su redacción. Sin embargo, en su concepción [la Parte D] es diferente de otros capítulos. Representa un esbozo de las prácticas administrativas*

*de un país en particular, tal como fueron descritas con cierto detalle por los representantes de ese país, y no se consideró factible o apropiado buscar un consenso sobre la manera en que se describían esas prácticas nacionales. [La Parte D] debe leerse tomando en cuenta esa diferencia”.*

En caso de que los países proporcionen versiones actualizadas de sus prácticas nacionales tras la publicación de la presente edición del Manual, estas se pondrán a disposición en el sitio web del Comité en cuestiones de tributación:

<https://www.un.org/development/desa/financing/es/what-we-do/ECOSOC/tax-committee/tax-committee-home>

## 1 Brasil—Prácticas nacionales <sup>147</sup>

### 1.1 Introducción: explicación general

1.1.1 Brasil introdujo una ley sobre precios de transferencia con la Ley n. 9,430/1996, en 1996.<sup>148</sup> El proyecto de ley fue propuesto para abordar la evasión de impuestos a través de esquemas de precios de transferencia y, en línea con esta propuesta, adoptó el principio de plena competencia.

1.1.2 La metodología introducida por la ley enumeraba los métodos de transacción tradicionales (método de costo adicionado y métodos de precio de reventa), pero negó el uso de métodos de utilidad transaccional (el método de división de la utilidad y el método de margen neto transaccional) y la repartición por fórmula. En cuanto al método de precio libre comparable (MPLC), para exportaciones o importaciones, la ley introdujo una metodología similar a las prácticas de la OCDE. Además, Brasil también adoptó el llamado Sexto Método (que es un MPLC aplicado específicamente a los bienes primarios). Sin embargo, con respecto al método de costo adicionado y al método de precio de reventa, en lugar de

---

<sup>147</sup> [Nótese que esta contribución se mantiene sin cambios desde la versión 2017 del Manual] Por Marcos Aurélio Pereira Valadão, ex miembro brasileño del Comité de Expertos sobre Cooperación Internacional en Materia Fiscal de las Naciones Unidas; Presidente de la Primera Sección del Tribunal Administrativo de Apelaciones de Brasil (CARF) del Ministerio de Finanzas; Auditor Fiscal (RFB); Catedrático de Derecho de la Universidad Católica de Brasilia (UCB-Brasil); S.J.D. (SMU, EE. UU.), L.L.M. (UnB, Brasil), L.L.B. (PUC-GO, Brasil), B.S. (UnB, Brasil).

<sup>148</sup> Ley n. 9.430/1996 fue modificada por la Ley 9.959/2000, Ley n. 10.451/2002, Ley n. 11.727/2008, Medida Provisional n.499/2008, convertida en Ley n.11,941/2009, Medida Provisional n.478/2009, Medida Provisional n.563/2012, convertida en Ley n.12.715/2012, Medida Provisional n.575/2012, convertida en Ley n.12.766/2012 (este último afecta únicamente a intereses). Estas leyes están consolidadas y explicadas por los reglamentos administrativos emitidos por la Secretaría de Ingresos Federales de Brasil: Instrucción Normativa RFB n. 1.312/2012, disponible en portugués en <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?i dAto=39257&visao=anotado>.



hacer uso de transacciones comparables, la ley estableció márgenes fijos para las utilidades brutas y el margen de beneficios.

1.1.3 En 2012, la ley se modificó mediante la adopción de diferentes márgenes para ciertos sectores específicos según sea aplicable al método del precio de reventa (MPR). La perspectiva brasileña es que el uso convencional del MPR y del método de costo adicionado (MCA) implica cierta incertidumbre e inestabilidad jurídica, ya que son implementados por el contribuyente sin consentimiento previo o revisión sumaria de las autoridades tributarias. Esto afecta la estabilidad y las expectativas en las relaciones económicas y fiscales.

1.1.4 El método de precio de reventa y el método de costo adicionado con márgenes fijos de Brasil, son aplicables tanto a las operaciones de exportación como a las de importación. Para facilitar su comprensión, estos se presentan en los siguientes párrafos, pasando por alto las distinciones prácticas. Una explicación más detallada para diferenciar la aplicación a las importaciones y las exportaciones y cómo tratarlas, se discutirá por separado. Esto se debe a que la ley brasileña de precios de transferencia diferencia conjuntos de reglas separados para la aplicación de los dos métodos (MPR y MCA) para exportaciones e importaciones. También existen métodos específicos para los bienes primarios comercializables e intereses, que se tratan en el Párrafo 1.8.2. y siguientes de este Capítulo.

1.1.5 El método de precio de reventa y el método de costo adicionado con márgenes fijos de Brasil, no son métodos de “puerto seguro”. Para estos efectos, los puertos seguros significan disposiciones que se aplican a una categoría definida de contribuyentes o transacciones que eximen a los contribuyentes a los que les es aplicable, a su propia opción, de ciertas obligaciones en transacciones vinculadas de precios que, de otro modo, serían aplicables bajo el estándar de plena competencia. Los contribuyentes pueden aplicar el método del precio de reventa y el método de costo adicionado con márgenes fijos como métodos regulares, no como puertos seguros. Los márgenes fijos están sujetos a modificaciones autorizadas por el Ministro de Hacienda en base a la solicitud del contribuyente o *ex officio*, como se comenta a continuación.

## **1.2 Método de precio de reventa con márgenes fijos**

### **Explicación de la metodología**

1.2.1 El mecanismo del método del precio de reventa que utiliza márgenes de utilidad bruta fijos es considerado por Brasil como similar al método del

precio de reventa convencional con márgenes, excepto que los márgenes brutos se establecen en las reglas, en lugar de basarse en comparables (ver la Figura 1.1 más adelante). Para determinar el precio de transferencia (precio considerado de plena competencia, o precio parámetro, como se denomina en las leyes brasileñas de precios de transferencia), el precio de reventa que la compañía de reventa (Empresa Asociada 2) cobra a un cliente no relacionado (Empresa Independiente) se reduce por un margen de utilidad bruta fijo. El resto es el precio de transferencia aceptable entre partes asociadas (Empresa Asociada 1 y Empresa Asociada 2), que es el precio analizado.

1.2.2 A continuación, se hace referencia a dos aplicaciones de la manera en que podría implementarse este método para los precios de transferencia de productos, incluyendo los casos en los que el producto está sujeto a actividades de fabricación (costos de valor agregado) antes de su reventa.

1.2.3 El método se basa en la participación de los bienes transferidos en el producto que se revende (que es del 100 por ciento en una reventa simple). En seguida, el precio parámetro será la participación en el precio de reventa menos un margen de utilidad, fijado por ley. Por lo tanto, la aplicación de esta metodología también es factible cuando otros insumos (comprados a compañías independientes) se combinan con los insumos comercializados entre empresas asociadas y los bienes finales que se fabrican a partir de estas diferentes fuentes de insumos, son revendidos por una empresa brasileña.

#### 1.2.4 Precio de reventa (sin fabricación)

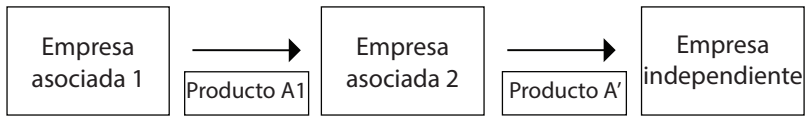
Si el producto comercializado entre partes relacionadas no está sujeto a modificaciones de fabricación, la fórmula adoptada será la misma y la tasa de participación será del 100 por ciento, ya que el precio del Producto A1 será igual al costo de reventa del Producto A':

#### ¿Precio apropiado? El precio está dado

Precio de reventa (neto)	=	\$ 10 000
Relación de participación (del Producto A1 en el Producto A')	=	100%
<u>Valor de participación</u> (del Producto A1 en el Producto A')	=	\$ 10 000
Margen del precio de reventa (20%)	=	\$ 2 000
Precio parámetro	=	\$ 8 000

Figura 1.1

**Método de precios de reventa (sin fabricación)**



1.2.5 En este caso, el cálculo es simple ya que el precio parámetro (considerado de plena competencia) es el precio de reventa del mismo producto (cobrado entre partes independientes) reducido por: descuentos no condicionales otorgados; impuestos y contribuciones sobre las ventas; comisiones y honorarios de intermediación pagados; y un margen de utilidad fijo de, por ejemplo, el 20 por ciento (según la legislación brasileña vigente en septiembre de 2016).

$$PT \text{ (precio parámetro)} = PRN - MUB \times PRN,$$

Siendo:

- PT (precio parámetro) = precio de transferencia determinado por la ley brasileña. El precio máximo de importación o el precio mínimo de exportación;
- PRN = precio de reventa neto;
- MUB = margen de utilidad bruta = el valor del porcentaje del margen de utilidad bruta, según lo determina la ley o las regulaciones de impuestos (20% en este ejemplo simplificado); y
- $PT \text{ (precio parámetro)} = PRN - MUB \times PRN = PRN - 20\% \times PRN = 80\% PRN.$

Por lo tanto:

- Precio de reventa (neto) \$ 10 000
- - Margen del precio de reventa (20%) \$ 2 000
- = A1 Precio de transferencia según la ley brasileña = \$ 8 000

**1.2.6 Precio de reventa (con fabricación)**

En esta metodología, el precio de transferencia se calcularía tomando en cuenta la participación proporcional de los bienes negociados entre las partes asociadas (Producto A + insumo) en los bienes revendidos a una empresa independiente (Producto B). Esta metodología disminuye la deficiencia de utilizar el método de precio de reventa cuando el revendedor

agrega costos sustanciales al producto comercializado entre partes asociadas. El precio de reventa a considerar será el precio acordado por la compañía de reventa con una empresa independiente. Se dan más detalles a continuación.

1.2.7 En este enfoque más elaborado, el precio parámetro (considerado el precio de plena competencia) sería la diferencia entre el *valor de participación* del precio de venta de los bienes (Producto A) en el precio de reventa neto (Producto B) menos su participación en el “*margen de beneficio bruto*”. A tal efecto, el *valor de participación* del Producto A en el precio neto de reventa (Producto B) sería: la aplicación del *porcentaje de participación* del insumo (Producto A) al costo total del Producto B multiplicado por el *precio neto de reventa* (del Producto B).<sup>149</sup>

1.2.8 El *porcentaje de participación* mencionado anteriormente se determina de la siguiente manera: la proporción entre el precio del Producto A (insumo) y el costo total de los bienes revendidos (Producto B), calculado de acuerdo con la hoja de cálculo de costos de la compañía. El *precio de reventa neto* es el precio promedio ponderado de las ventas de los bienes revendidos (Producto B), menos los descuentos no condicionales otorgados, los impuestos indirectos sobre las ventas y las comisiones y comisiones de intermediación pagadas. Los “descuentos no condicionales” son aquellos que no dependen de eventos futuros y que se detallan en la factura.

1.2.9 La utilidad bruta del Producto A (en la reventa del Producto B) es la aplicación de, por ejemplo, un 30 por ciento (margen de utilidad bruta) sobre el valor de participación mencionado anteriormente. Como se mencionó anteriormente, en este enfoque el margen de utilidad bruta será provisto por ley. Ver la Figura 1.1. El margen del 30 por ciento puede variar en función del sector económico de la actividad realizada por la Empresa Asociada 2.

1.2.10 Para evitar distorsiones entre compañías que operan en Brasil es necesario asegurar la uniformidad contable entre los contribuyentes del país. Si ciertos gastos son caracterizados como gastos operativos por algunas compañías y costo de bienes vendidos por otras, el sistema no se implementará satisfactoriamente.

---

<sup>149</sup> Hay que tener en cuenta que el coeficiente de participación no tiene nada que ver con el margen fijo, sino que depende del coste de los insumos importados y del costo de los bienes vendidos, véase 1.2.8.

La fórmula general para el precio de transferencia entre compañías sería (para un margen del 30 por ciento):

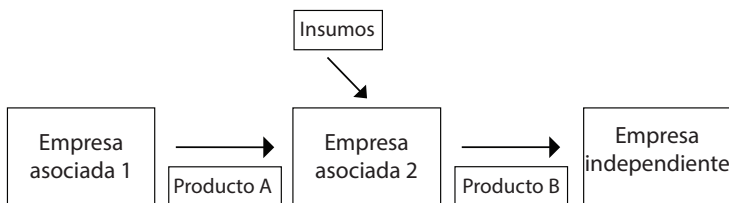
$$PT \text{ (precio parámetro)} = VP - GPMV,$$

Siendo:

- PT (precio parámetro) = precio de transferencia considerado en condiciones de plena competencia determinado según la legislación brasileña. El precio máximo de importación o el precio mínimo de exportación;
- VP = valor de participación de los bienes transferidos a la empresa asociada al precio de reventa neto = (precio del Producto A ÷ costo total del Producto B) x (precio de reventa neto del Producto B);
- MUG = margen de utilidad bruta = el valor de la razón del margen de utilidad bruta, según lo determinado por la ley o las regulaciones tributarias (30% en este ejemplo);
- VMUG = MUG x VP = MUG x (precio del Producto A ÷ costo total del Producto B) x (precio de reventa neto del Producto B) = 30% (precio del Producto A ÷ costo total del Producto B) x (precio de reventa neto del Producto B); y
- PT (precio parámetro) = VP - VMUG = ((precio del Producto A ÷ costo total del Producto B) x (precio de reventa neto del Producto B)) - 30% x ((precio del Producto A ÷ costo total del Producto B) x (precio de reventa neto del Producto B)) = VP (1 - MUG).

Figura 1.2

**Método de Precio de Reventa (con fabricación)**



### ¿Precio apropiado? El precio está dado

(Donde el Producto A es un insumo para el Producto B)

Precio de reventa (neto)	=	\$ 10 000
<u>Porcentaje de participación</u>		
<u>(del Producto A en el Producto B)</u>	=	60%
Valor de participación <u>(del Producto A en el Producto B)</u>	=	\$ 6 000
– Margen del precio de reventa (30%)	=	\$ 1 800
Precio parámetro	=	\$ 4 200

### Márgenes fijos para el método de precio de reventa (MPR)

1.2.11 La legislación brasileña sobre precios de transferencia establece diferentes márgenes para sectores económicos específicos en relación al MPR para las importaciones (incluyendo las operaciones simples de reventa y las de fabricación) de la forma siguiente:

1. **40 por ciento**, para los siguientes sectores:
  - productos químicos y farmacéuticos;
  - productos de tabaco;
  - equipos e instrumental óptico, fotográfico y cinematográfico;
  - maquinaria, aparatos y equipos para uso en odontología, medicina y hospitales;
  - petróleo y gas natural (industria minera); y
  - productos derivados del petróleo (obtenidos en refinerías de petróleo y similares);
2. **30 por ciento** para los siguientes sectores:
  - productos químicos (distintos de los productos químicos y farmacéuticos);
  - vidrio y productos de vidrio;
  - pulpa, papel y productos de papel; y
  - metalurgia;
3. **20 por ciento** para el resto de sectores.

1.2.12 Para aplicar dichos márgenes, la ley también establece que en el caso de que la compañía se dedique a actividades descritas en más de una de las categorías mencionadas anteriormente (1-3), el margen que debe adoptarse para aplicar el MPR es el margen correspondiente al sector de actividad en el que se pretenden utilizar los bienes importados. En el caso de que los mismos bienes importados sean vendidos y aplicados en la elaboración de

uno o más productos, o sean sometidos a diferentes procesos de fabricación en Brasil, el precio parámetro final es el promedio ponderado de los valores obtenidos al aplicar el MPR de acuerdo con sus respectivos destinos.

1.2.13 Para las exportaciones, los márgenes aplicables en el país extranjero son: 15 por ciento para ventas al por mayor y 30 por ciento para ventas al por menor.

1.2.14 El Ministro de Hacienda, ex officio (es decir, por su propia voluntad) o por solicitud, está autorizado por ley para modificar estos márgenes. La solicitud de modificación presentada por un contribuyente debe estar plenamente justificada y acompañada con la documentación adecuada según lo establecido por la ley.

#### 1.2.15 **Ejemplo 1: Reventa del mismo producto**

Una empresa manufacturera domiciliada en el País X, MCO, vende el Producto A sin un producto similar disponible en todo el mundo a un distribuidor exclusivo domiciliado en Brasil, YD, por \$16.000 por unidad. YD, a su vez, revende el mismo Producto A a los clientes por \$18.750. De acuerdo con las reglas de precios de transferencia de Brasil, el método del precio de reventa proporciona un margen de utilidad bruta del 20 por ciento (\$3.750). Por lo tanto, el precio de transferencia en condiciones de plena competencia aplicable a la transacción entre MCO y YD sería de \$15.000 sobre las importaciones del Producto A. Por lo tanto, para YD, el comprador, habrá un ajuste del precio de transferencia de \$1.000 por unidad (\$16.000 - \$15.000).

#### 1.2.16 **Ejemplo 2: Diferentes productos, con operación de fabricación**

Una empresa controladora domiciliada en el País A, HOLDCO, vende insumos a una subsidiaria domiciliada en Brasil (una planta química no farmacéutica) a \$400 por unidad. A su vez, la subsidiaria fabrica productos finales que se venderán a los clientes locales a \$1.200 por unidad (precio neto de reventa). Junto a los insumos adquiridos de HOLDCO, la filial también utiliza otros insumos, adquiridos en el país receptor, en el proceso de industrialización del Producto final. El costo de dichos insumos adicionales corresponde al 60 por ciento del costo total del Producto final, por lo que el porcentaje de participación del insumo vendido por HOLDCO es del 40 por ciento (\$400), por lo que el costo total es de \$1.000. El método del precio de reventa en el País B impone un margen fijo del 30 por ciento para calcular el precio de transferencia aplicable. Según la información anterior, el cálculo es el siguiente:

- $VP = \text{valor de participación de los bienes transferidos a la empresa asociada en el precio de reventa neto} = (\text{precio del Producto A} \div \text{costo total del Producto B}) \times (\text{precio de reventa neto del Producto B}) = \$400/\$1.000 \times \$1.200 = \$480;$
- $MUB = 30\%$  en este ejemplo;
- $VMUB = MUB \times VP = \$480 \times 30\% = \$144;$
- Por lo tanto, el precio parámetro (que se considera el precio de plena competencia) =  $VP - VMUB = \$480 - \$144 = \$336;$  y
- En consecuencia, la subsidiaria debería pagar por los insumos importados vendidos por HOLDCO hasta \$336 por unidad para cumplir con las reglas de precios de transferencia. Por lo tanto, habría un ajuste de \$64 por unidad ( $\$400 - \$336$ ).

### 1.2.17 Ejemplo 3: Licencias de software entre empresas

SIRFRO, un proveedor de servicios domiciliado en el País A, en Europa, exporta licencias de software singular a su compañía filial establecida en Brasil, denominada SARPRO. Cada acuerdo de licencia de software otorga a la empresa afiliada el derecho a sublicenciar dentro de su territorio respectivo. Como resultado, SIRFRO cobra a SARPRO una tarifa de regalías mensual de \$140.000, mientras que obtiene \$160.000 de los acuerdos de sublicencia por mes. De acuerdo con las reglas de precios de transferencia de Brasil, el precio parámetro (considerado el precio de plena competencia) en transacciones como la realizada por SIRFRO se calculará disminuyendo un 20 por ciento de margen bruto fijo del precio de sublicencia revendido. Por tanto, el precio parámetro sería igual a \$160.000 menos  $\$160.000 \times 20\%$ , que es \$128.000. Por lo tanto, el ajuste del precio de transferencia sería de \$12.000 por mes ( $\$140.000 - \$128.000$ ) a la base impositiva de SARPRO, en Brasil.

Nota importante: esto se aplica solo a los intangibles que se importan para la reventa; para otras operaciones de importación con intangibles véase el párrafo 1.8.2.

## 1.3 Método de costo adicionado con márgenes fijos

1.3.1 Explicación de la metodología: Similar al método de precio de reventa con márgenes fijos, el método de costo adicionado se puede utilizar con un margen de utilidad bruta predeterminado. La funcionalidad básica de este método es similar al margen no predeterminado (o tradicional) del método del costo adicionado, excepto que los márgenes brutos se establecen



en las reglas en lugar de basarse en comparables. El método se centra en la fabricación de productos relacionados o la compañía proveedora de servicios que determina los precios de transferencia para transacciones con empresas asociadas. Como se explicó anteriormente, el precio parámetro (que se considera el precio de plena competencia) se alcanza agregando un margen de costo predeterminado al costo del Producto o servicio. Este será un valor máximo en las importaciones o un valor mínimo en las exportaciones.

1.3.2 diferencia del método del precio de reventa, el método de costo adicionado con márgenes predeterminados de utilidad bruta fija no requiere que el contribuyente calcule la razón de ciertos insumos y el Producto final. Por lo tanto, el margen de utilidad bruta se aplica a los costos en su conjunto para determinar el precio parámetro (ver la Figura 1.3 más adelante).

La fórmula de cálculo es:

$$\begin{aligned} \text{PT (precio parámetro)} &= \text{precio de plena competencia} \\ &= \text{CP} + \text{MUB} \times \text{CP} = \text{CP} \times (1 + \text{MUB}) \end{aligned}$$

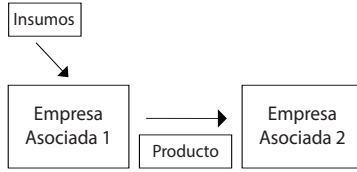
Siendo:

- PT (precio de parámetro) = precio de transferencia determinado por la ley brasileña. El precio máximo de importación o el precio mínimo de exportación;
- CP = costo del producto; y
- MUB = margen de utilidad bruta, según lo determine la ley o las regulaciones tributarias (20% en este ejemplo simplificado, que es el margen fijo de utilidad bruta para operaciones de exportación de acuerdo con la ley brasileña).

Este método también se puede aplicar en los casos en que el Producto no está sujeto a modificaciones sustanciales, es decir, cuando la Empresa Asociada 1 simplemente revende el Producto a la Empresa Asociada 2. Este método también se puede utilizar para servicios e intangibles; sin embargo, la existencia de acuerdos de reparto de costos en este último caso hará que su aplicación sea más compleja.

Figura 1.3

**Método de costo adicionado**



**¿Precio apropiado?**

Costos para la Empresa Asociada 1	=	\$ 5 000
+ <u>Margen de utilidad bruta (20%)</u>	=	\$ 1 000
Precio parámetro (plena competencia)	=	\$ 6 000

**Márgenes fijos para el método de costo adicionado**

1.3.3 La ley de precios de transferencia de Brasil establece dos márgenes fijos de utilidad bruta para el método de costo adicionado, dependiendo de si se trata de operaciones de importación o de exportación. Para las operaciones de exportación de Brasil, el margen fijo de utilidad bruta es del 15 por ciento, y para las importaciones es del 20 por ciento (que es el margen de utilidad bruta requerido para el país exportador).

1.3.4 El Ministro de Hacienda, *ex officio* o por solicitud, está autorizado legalmente para modificar estos márgenes. La solicitud presentada por un contribuyente debe estar plenamente justificada y acompañada con la documentación adecuada según lo establecido en la ley.

**1.3.5 Ejemplo: distribución entre compañías**

PHARMAX, una industria farmacéutica con sede en Brasil adquiere el ingrediente activo de un fármaco producido en sus laboratorios de una empresa independiente (ubicada en Brasil o en el extranjero). El precio pagado en la adquisición del ingrediente activo es de \$100 por unidad, mientras que PHARMAX exporta medicamentos a empresas del mismo grupo de EMN a \$120 por unidad. El método de costo adicionado en Brasil requiere que el exportador establezca los precios tomando en consideración un margen de utilidad bruta del 15 por ciento para cumplir con las reglas de precios de transferencia. Como resultado, desde la perspectiva de Brasil, PHARMAX no debería vender medicamentos a sus empresas relacionadas en los otros países por una cantidad menor de \$115 por unidad (\$100 + 15% de \$100). Por lo tanto, en este caso, no habría ningún ajuste de precios de transferencia (\$120 > \$115).

### 1.3.6 Ejemplo: método de costo adicionado aplicado a las importaciones

PHARMCO es una EMN en la industria farmacéutica con un distribuidor en Brasil llamado BRAZDIST. BRAZDIST importa un medicamento producido por PHARMCO en el País B. PHARMCO adquiere el ingrediente activo de este medicamento de una empresa independiente e incurre en otros costos operativos que corresponden a un monto (costo operativo de ventas brutas) de \$100 por unidad. El precio que paga BRAZDIST al importar dicho medicamento de PHARMCO es de \$150 por unidad. El método de costo adicionado, en tales casos, requiere un margen de utilidad bruta del 20 por ciento para cumplir con las reglas de precios de transferencia. Como resultado, desde la perspectiva de Brasil, PHARMCO no debería vender medicamentos a sus relacionadas en Brasil por más de \$120 por unidad (\$100 + 20% de \$100). Por lo tanto, habría un ajuste de precios de transferencia de \$30 por unidad aplicable a BRAZDIST.

## 1.4 Diferencias entre la aplicación de los métodos en las operaciones de importación y exportación

1.4.1 Los métodos MPR y MCA con márgenes fijos son aplicables tanto a operaciones de exportación como de importación.<sup>150</sup> Considerando el MPR con márgenes fijos, representado en las Figuras 1.1 y 1.2 de este Capítulo, esto sería aplicable en el país de la Empresa 1 para operaciones de exportación y en el país de la Empresa 2 para operaciones de importación, por lo tanto:

- Para exportaciones:  $PT$  (precio parámetro)  $> VP - MUB$ , lo que significa que  $(VO - MUB)$  es el precio de transferencia mínimo aceptable para el cálculo de la base imponible; y
- Para importaciones:  $PT$  (precio parámetro)  $< VP - MUB$ , lo que significa que  $(VP - MUB)$  es el precio de transferencia máximo aceptable para el cálculo de la base imponible.

1.4.2 Considerando el MCA con márgenes fijos, en la Figura 1.3 de esta sección, sería aplicable en el país de la Empresa 1 para las operaciones de exportación, y en el país de la Empresa 2 para las operaciones de importación, por lo que:

---

<sup>150</sup> La Ley y los reglamentos administrativos (denominados Instrucciones Normativas) tratan por separado las operaciones de importación y exportación, considerando aspectos particulares de cada tipo y permitiendo también ajustes específicos.

- Para exportaciones:  $PT$  (precio parámetro)  $>$   $PC(1 + MUB)$ , lo que significa que  $PC(1 + MUB)$  es el precio de transferencia mínimo aceptable para el cálculo de la base imponible.
- Para importaciones:  $PT$  (precio de parámetro)  $<$   $PC(1 + MUB)$ , lo que significa que  $PC(1 + MUB)$  es el precio de transferencia máximo aceptable para el cálculo de la base imponible.

Sin embargo, debido a la accesibilidad de la información, el MPR suele ser más adecuado cuando la empresa brasileña importa y el MCA suele ser más adecuado cuando la empresa brasileña exporta, como se explica a continuación.

## 1.5 Importaciones

1.5.1 Considerando el caso en el que el producto revendido está sujeto a costos de valor agregado o fabricación por parte de la empresa de reventa asociada, el MPR es normalmente más útil para las importaciones que para las exportaciones. La razón de esto es que las compañías no pueden revelar sus costos de producción o fabricación, incluso a otras empresas asociadas ubicadas en Brasil. Este aspecto pondría en peligro la aplicabilidad del método para las exportaciones, porque los datos de costos de fabricación necesarios incurridos por la empresa importadora asociada no estarían disponibles para la empresa exportadora brasileña asociada y para la administración tributaria brasileña. Incluso si las empresas involucradas tuvieran acceso total a los libros de las demás, sigue existiendo el problema de la disponibilidad de información para la administración tributaria brasileña. Además, las regulaciones de precios de transferencia permiten el uso de un comparable mediante la aplicación de los ajustes necesarios.

1.5.2 Si se aplica el MPR para los precios de transferencia de importación, el importador fabricante utiliza sus propios costos en libros para calcular el precio de transferencia correcto, sin necesidad de solicitar los datos de costos incurridos por la empresa asociada exportadora. Además, en el caso de las importaciones, la administración tributaria tiene pleno acceso para evaluar las operaciones no vinculadas (con empresas independientes). Como resultado, se recomienda el MPR con márgenes fijos para las operaciones de importación.

## 1.6 Exportaciones

1.6.1 Por las razones correspondientes mencionadas anteriormente en lo que respecta al MPR, el MCA resulta más práctico para las exportaciones que para las importaciones. Las compañías no pueden revelar sus costos de producción o fabricación, incluso a otras empresas asociadas ubicadas en Brasil, lo que pone en peligro la aplicabilidad del método para las importaciones, porque los datos necesarios sobre los costos de fabricación incurridos por la empresa exportadora asociada pueden no estar disponibles para la empresa importadora brasileña asociada. Incluso si las empresas involucradas tienen acceso completo a los libros de las demás, sigue existiendo un problema de accesibilidad a la información para la administración tributaria brasileña.

1.6.2 Si se aplica el MCA para determinar el precio de transferencia de exportación, el fabricante brasileño exportador utiliza sus propios costos registrados en la contabilidad para calcular el precio de transferencia correcto, sin necesidad de solicitar ningún dato a la filial no brasileña. Además, en el caso de las exportaciones, la administración tributaria brasileña puede acceder y verificar toda la información necesaria. Como resultado, el MCA con márgenes fijos normalmente se aplica para las operaciones de exportación brasileñas.

## 1.7 Fortalezas y debilidades de los métodos brasileños con márgenes de utilidad predeterminados

1.7.1 Las fortalezas de los márgenes de utilidad predeterminados de Brasil cuando se utiliza el método de precio de reventa y el método de costo incrementado, que se enfocan en la simplicidad son, entre otras:

- evitar la necesidad de comparables específicos;
- el uso del método de precio de reventa y el método de costo incrementado convencionales, depende de la disponibilidad de ciertos datos, bases de datos o informes para determinar empíricamente los márgenes de utilidad bruta. En general, estos elementos no son fáciles de encontrar;
- liberar recursos humanos escasos y poder aplicarlos sin que tengan conocimientos técnicos sobre temas específicos de precios de transferencia;
- estabilizar las expectativas de los contribuyentes respecto a su obligación tributaria brasileña asociada con transacciones entre empresas;

- brindar un sistema de bajo costo para las empresas y la administración tributaria al eliminar un aspecto del análisis de precios de transferencia: la necesidad de determinar empíricamente los márgenes brutos;
- poner un fuerte énfasis en la practicidad;
- no distorsionar la competencia entre las empresas ubicadas en las que se aplica la metodología, ya que están sujetas a la misma carga tributaria y no se benefician de la asimetría de información;
- permitir una implementación simple por parte de las autoridades tributarias al auditar a los contribuyentes; y
- simplificar la aplicación para los contribuyentes.

1.7.2 Las debilidades de los márgenes de utilidad predeterminados de Brasil cuando se utiliza el método de precio de reventa y el método de costo incrementado son, entre otras:

- El enfoque puede conducir a una doble tributación cuando no hay acceso para que las autoridades competentes puedan negociar la eliminación de la doble tributación.
- Estos métodos requieren clasificaciones claras y conformidad contable con respecto a la asignación de gastos entre costos operativos de ventas y los gastos operativos.
- Es inevitable que algunas empresas brasileñas sean gravadas con márgenes de utilidad (mayores o menores) que no sean compatibles con su rentabilidad. Esto se debe a que el método de margen fijo se aplica independientemente de las estructuras de costos de los contribuyentes. Por ejemplo, los contribuyentes económicamente idénticos con un alto costo de ventas en relación con los costos operativos enfrentarán cargas tributarias más altas que los contribuyentes con un costo de ventas bajo en relación con los costos operativos.

## **1.8 Otras explicaciones de la metodología brasileña de precios de transferencia**

1.8.1 La ley y los reglamentos establecen un número preciso de métodos para las transacciones de importación y exportación que son, de hecho, metodologías específicas para el MPLC, MCA y MPR, de la siguiente manera:

- **Para operaciones de importación:**
  - Método de precio libre comparable (PIC y PCI utilizados para transacciones de bienes primarios) (equivalente al método MPLC).
  - Método de precio de reventa (generalmente 20% de margen de utilidad bruta (MUB) (equivalente al método de precio de reventa) + otros márgenes para sectores específicos (véase la Sección 1.2.11 anterior).
  - Método de costo adicionado (20% de margen de beneficio) (CPL) (equivalente al método de costo adicionado).
- **Para transacciones de exportación:**
  - Método de precio libre comparable (PVEx y PECEX utilizados para transacciones de bienes primarios) (equivalente a los métodos MPLC).
  - Precio al por mayor en el país de destino menos el método de la utilidad (margen del 15%) (PVA) (equivalente al método, MPR).
  - Precio de venta al menudeo en el país de destino menos método de la utilidad (margen del 30%) (PVV) (equivalente al MPR).
  - Método de costo incrementado (15% de margen de utilidad) (CAP) (equivalente al MCA).

1.8.2 En el caso de la importación o exportación de bienes primarios sujetos a negociación en bolsas mercantiles y de futuros reconocidas internacionalmente, el método que se debe utilizar para las importaciones es el método de importaciones con precio menor al precio de cotización (PCI), que es una versión simplificada del método de precios libres comparables para las importaciones, según se define en la ley, y para las exportaciones, es el método de exportación con precio bajo cotización (PECEX), que es una versión simplificada del método de precios libres comparables para las exportaciones, según se define en la ley. Esta metodología obligatoria para tales productos considera el precio promedio de cotización en el mercado global como el precio de plena competencia. La ley ha establecido que el precio a considerar es el precio promedio diario de los bienes o derechos sujetos a precios públicos en futuros de bienes primarios en mercados cambiarios reconocidos internacionalmente (precio de cotización). Sin embargo, la ley permite ajustar el precio de la prima de mercado a la fecha de la transacción y otros ajustes como la calidad de los bienes comercializados y las condiciones de pago. Si no hay transacción en

el mercado organizado en una fecha determinada, el precio a considerar es la última información de precios disponible en el mercado. Si no hay ningún precio disponible, el contribuyente y la autoridad tributaria pueden considerar una base de datos reconocida internacionalmente como un medio para establecer un precio. Este enfoque para los productos primarios está en consonancia con la versión actualizada de las Directrices de la OCDE después de BEPS.<sup>151</sup>

1.8.3 La legislación brasileña sobre precios de transferencia no se aplica al pago de regalías y a la asistencia técnica, científica, administrativa o actividades similares (sobre importaciones), que quedan sujetos a las condiciones de deducibilidad establecidas en la legislación tributaria. En este sentido, la legislación sobre precios de transferencia se aplica, en general, solo a las operaciones de exportación y, de manera limitada, a los intangibles que se importan para su reventa (ver ejemplo 1.2.17 anterior).

1.8.4 Según la legislación brasileña sobre precios de transferencia, existen reglas especiales para los intereses (pagados o acreditados), que son similares al enfoque de margen fijo si se considera el tema de la previsibilidad y la claridad. La legislación vigente establece que en el caso de una operación de préstamo vinculada (entre partes relacionadas), o similar, la tasa de interés que se aplicará a la operación es:

- (i) en el caso de transacciones en dólares estadounidenses con tasa prefijada: la tasa de mercado de los bonos soberanos de la República Federal de Brasil emitidos en el mercado externo en dólares estadounidenses;
- (ii) en el caso de transacciones en reales brasileños con tasa prefijada: la tasa de mercado de los bonos soberanos de la República Federal de Brasil emitidos en el mercado externo en reales; y
- (iii) en todos los demás casos, la tasa LIBOR para depósitos a 6 meses;

más un margen determinado por una regla administrativa tributaria emitida por el Ministro de Finanzas. Si la tasa de interés real de la transacción es diferente, está sujeta a los ajustes correspondientes. Con

---

<sup>151</sup> El Informe BEPS sobre las Acciones 8-10 agregó párrafos al Capítulo II de las Directrices sobre Precios de Transferencia, inmediatamente después del Párrafo 2.16 sobre este tema. Para mayor información, véase Valadao, M.A.P (2016). “Transfer Pricing in Brazil and Actions 8, 9, 10 and 13 of the OECD Base Erosion and Profit Shifting Initiative”. *Bulletin for International Taxation*, pp. 296–308.



respecto a los gastos por intereses, el margen a agregar a las tasas de interés como se mencionó anteriormente es del 3.5 por ciento. Con respecto a los intereses acreditados (recibidos del exterior), el margen que se agregará a las tasas de interés mencionadas anteriormente es del 2.5 por ciento.

1.8.5 La tasa de interés calculada de acuerdo con estas reglas se considera la tasa de plena competencia. Las reglas también se aplican a las transacciones entre una compañía residente y un residente en una jurisdicción no cooperativa/de baja tributación según lo define la ley, independientemente de si el residente en el extranjero es una parte relacionada.

1.8.6 Las reglas brasileñas de precios de transferencia establecen que, si el contribuyente encuentra una desviación del 5 por ciento o menos, entre el precio de transferencia real y el precio parámetro calculado de acuerdo con la legislación brasileña de precios de transferencia, no se le solicitará al contribuyente que realice ajuste alguno. Por lo tanto, en la práctica existe un rango para cada precio. Esta tasa de tolerancia es sólo del 3 por ciento cuando el método es el MPLC para bienes primarios (el llamado sexto método, que corresponde al PCI, para las importaciones, y PECEX, para las exportaciones, en la nomenclatura brasileña).

1.8.7 La legislación brasileña sobre precios de transferencia también establece una definición amplia de partes relacionadas, que tiene como objetivo contrarrestar los esquemas de planificación tributaria (como una regla antiabuso específica), y esto también afecta las transacciones entre individuos y compañías y algunas transacciones específicas (transacciones respaldadas *-back to back-*, interposición de personas). La legislación sobre precios de transferencia también se aplica a todas las transacciones con residentes brasileños y residentes en jurisdicciones de baja tributación, según se define en la ley, independientemente de si las personas y compañías que realizan la transacción están relacionadas. Brasil adopta una lista de jurisdicciones según lo prescrito por la ley y detallado a través de reglas administrativas, que regulan jurisdicciones de baja tributación, jurisdicciones no cooperativas y también regímenes preferentes de impuestos.

## **1.9 Comentarios para países que están considerando la adopción de márgenes fijos**

1.9.1 Los países pueden establecer diferentes márgenes de utilidad por sector económico, línea de negocio o incluso más específicamente según el tipo de bienes o servicios de que se trate, para calcular el precio parámetro

(precio considerado de plena competencia). Cuanto más exactamente se calculen éstos y más márgenes se establezcan, más probable es que el uso de los márgenes no distorsione el sistema ni las decisiones de los actores involucrados.

1.9.2 Puede que no sea posible justificar el establecimiento de muchos márgenes diferentes, dependiendo de la cantidad real y los tipos de bienes y servicios exportados e importados por un país. Esto se debe a que es posible que el país no exporte o importe una cantidad suficientemente grande o muchos tipos de estos bienes y servicios y la determinación de tales márgenes o incluso su aplicabilidad, podría generar algunas dificultades.

1.9.3 Si un país opta por la aplicación de diferentes márgenes, estos pueden establecerse en diferentes niveles de especificidad. En otras palabras, esos márgenes podrían ser determinados por el sector económico (por ejemplo, el sector primario, es decir, la extracción o producción de materias primas; sectores secundarios como la manufactura; y sectores terciarios como los servicios). Un país puede avanzar en la distinción, de modo que los márgenes se puedan determinar por la línea de negocio en diferentes niveles de especificidad de acuerdo con la necesidad y capacidad de un país para determinarlos. Por ejemplo, el país podría utilizar un margen para la industria química en su conjunto, o diferentes márgenes para diferentes tipos de productos de la industria química (agroquímicos, petroquímicos, explosivos, cosméticos, etc.). Las posibilidades son casi ilimitadas. Brasil adopta la diferenciación por industria en tipos de productos, donde, para el método del precio de reventa para las importaciones, el margen para el sector químico en general es del 30 por ciento, mientras que el margen para los productos químicos farmacéuticos y los productos farmacéuticos es del 40 por ciento. Véase el Párrafo 1.1.3 anterior.

1.9.4 Cada país debe determinar qué tan específicos deben ser los márgenes y si se ameritan más márgenes, de acuerdo a sus circunstancias específicas, los montos involucrados y los tipos de bienes y servicios. Además, un país puede combinar diferentes niveles de especificación de márgenes si lo considera apropiado; puede establecer algunos márgenes generales para una línea de negocio además de márgenes más específicos para algunos bienes.

1.9.5 Para determinar dichos márgenes fijos, las autoridades tributarias deberán realizar una investigación de precios o adquirir dicha información de bases de datos (públicas) existentes, a fin de encontrar precios apropiados que puedan utilizarse como comparables. Luego, si es apropiado especificar más márgenes de utilidad, las autoridades tributarias deberán determinar

un rango de márgenes de utilidad, es decir, un margen de utilidad máximo y mínimo que corresponda estadísticamente a datos relevantes de transacciones no vinculadas. Los márgenes de utilidad máximo y mínimo representan de forma simple un margen de divergencia aceptable.

1.9.6 Se recomienda que los contribuyentes relevantes o grupos que los representen verifiquen la investigación, y que el margen encontrado para cada sector, línea de negocio, producto o servicio pueda ser aplicable a cualquiera o a la gran mayoría de transacciones en esa situación. En resumen, este método sugiere que un margen que se utiliza para un sector, línea de negocio o bienes y servicios específicos pueda utilizarse para situaciones similares en el mismo sector empresarial.

1.9.7 Es importante enfatizar que lo que se aplicará, en términos prácticos, no son “márgenes” sino “rangos”. Como resultado, lo que se identificará para un sector específico es un promedio. Por lo tanto, algunas compañías pueden entender que se ubicarán por debajo del número promedio, mientras que otras estarán por encima de ese número. Por ejemplo, se supone que, sobre la base de la investigación de mercado en un país específico, la utilidad bruta media del mercado para las transacciones de reventa en el sector farmacéutico es del 30 por ciento. Bien puede establecerse que algunas empresas tienen un margen del 25 por ciento y otras un margen del 38 por ciento. Por lo tanto, sería aconsejable tener un rango, en este caso digamos del 28 al 35 por ciento, que se considere aceptable. El cálculo exacto del rango dependerá de la distribución de los márgenes; en cualquier caso, el margen fijo debe estar dentro del rango. Los detalles dependen del mercado, y si la gama es muy amplia, eso en sí mismo indica la necesidad de especificaciones adicionales para una línea de productos, o incluso para un producto específico.

## 2 China—Prácticas nacionales <sup>152</sup>

### Oportunidades y desafíos relacionados con precios de transferencia para los países en desarrollo en la era *post*-BEPS

#### 2.1 Introducción

2.1.1 El 5 de octubre de 2015, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) publicó 15 informes finales y una declaración explicativa sobre el proyecto contra la Erosión de la Base y el Traslado de Utilidades (*Base Erosion and Profit Shifting*, BEPS por sus siglas en inglés). Después de un proceso intensivo de dos años, la reforma tributaria internacional encomendada por los líderes del G20 y coordinada por la OCDE finalmente se materializó. Se inauguró la era *post*-BEPS centrada en la implementación de los resultados de BEPS. Una cosa que hizo que esta reforma fuera diferente a las anteriores fue la participación de muchos países en desarrollo tanto en la etapa inicial, cuando se desarrollaron las diversas medidas, como en la fase posterior de implementación. La voz de los países en desarrollo fue escuchada por la comunidad global cuando se formularon políticas internacionales de impuestos. Este evento sin precedentes ha brindado a los países en desarrollo la oportunidad de comenzar en la misma línea de partida que sus contrapartes desarrolladas. Sin embargo, la oportunidad viene con desafíos. Tener derecho a hablar no significa necesariamente estar preparado para hacerlo. Involucrarse está lejos de tener la capacidad de liderar. Después de todo, es imperativo que los países en desarrollo continúen construyendo su capacidad en la administración tributaria para estar más preparados para hablar y liderar.

2.1.2 Como miembro del G20, la principal economía del mundo y el país en desarrollo más grande, China, ha estado involucrada activamente en el proyecto BEPS desde 2013. La Administración Estatal de Impuestos

---

<sup>152</sup> Contribución de la Administración Estatal de Impuestos de la República Popular de China.

(AEI) se ha esforzado por asistir a todas las reuniones relevantes de BEPS, rastrear el avance del proyecto, e investigar sobre muchos temas tales como intangibles para efectos de precios de transferencia y análisis de comparabilidad. En el proceso, la AEI ha proporcionado la posición de China sobre varios temas como las ventajas específicas de localización (VEL), la explotación de intangibles y la aplicación del método de distribución de la utilidad. En la fase posterior a BEPS, China ha valorado los resultados del proyecto BEPS y ha adoptado algunos de ellos en las legislaciones internas. China da la bienvenida al esfuerzo de la OCDE para construir el Marco Inclusivo invitando a más jurisdicciones, y especialmente a los países en desarrollo, a comprometerse con el trabajo de seguimiento, incluyendo la investigación adicional en áreas específicas, así como la implementación acompañada de revisión y monitoreo. Esto conducirá a una mejor coordinación y cooperación en todo el mundo. Por otro lado, China pide más respeto a la soberanía de las jurisdicciones durante el proceso de revisión y monitoreo. Dada la naturaleza de los países en desarrollo, una mayor flexibilidad también es esencial para que estos jueguen al mismo nivel que los países desarrollados. Un sistema tributario internacional justo y equitativo que beneficie a todos los participantes solo se puede construir si las jurisdicciones permanecen independientes e informadas no obstante estar sujetas a revisión. Como señaló el comunicado de los líderes del G20 en la cumbre de Hangzhou, todos los miembros “continuarán apoyando la cooperación tributaria internacional para lograr un sistema internacional de impuestos moderno y globalmente justo y para fomentar el crecimiento”.

2.1.3 Los precios de transferencia son un componente importante de la reforma tributaria internacional, ya que 10 de los 15 planes de acción se relacionan con ella. El proyecto BEPS se estableció para atender la situación epidémica en la que las utilidades se habían dejado de gravar porque las empresas multinacionales (EMN) habían logrado trasladar los ingresos a jurisdicciones de nula o baja tributación. Históricamente, la administración de precios de transferencia se había centrado en abordar la forma de asignar potestad tributaria entre jurisdicciones y prevenir o eliminar la doble tributación mediante procedimientos de acuerdo mutuo (MAP). Sin embargo, la prioridad de la reforma tributaria internacional en curso era abordar la doble no-tributación en la que las empresas multinacionales no pagaban impuestos o pagaban menos de su parte justa de impuestos en jurisdicciones con regímenes preferenciales de tributación corporativa. El apoyo mostrado por más de 100 países y regiones al proyecto BEPS, sugiere que este objetivo común fue capaz de reunir a las jurisdicciones tributarias interesadas, incluyendo a los países desarrollados y en desarrollo,

para trabajar conjuntamente. Sin embargo, quedan sin respuesta algunas preguntas importantes. Por ejemplo, ¿ha resuelto el proyecto todas las diferencias que tienen los países desarrollados y en desarrollo en materia de precios de transferencia? O ¿las normas fiscales internacionales se han vuelto más justas y menos sesgadas como resultado de la reforma? Gracias a los esfuerzos concertados de los países desarrollados y en desarrollo para combatir la elusión fiscal, la reforma ahora debe reconsiderar la clásica cuestión de precios de transferencia relacionada con la manera de asignar las utilidades obtenidas de los paraísos fiscales. Las reglas deben ser justas y claras sobre quién crea valor y cómo se deben distribuir las utilidades entre los países. El principio general del proyecto BEPS de que las utilidades deben ser gravadas en el lugar donde ocurren las actividades económicas y se crea valor, ha guiado a las jurisdicciones a desarrollar medidas para contrarrestar la elusión fiscal en los paraísos fiscales. Dicho esto, los países en desarrollo necesitan reglas más específicas y orientación práctica sobre cuestiones importantes, tales como la forma de determinar los lugares de las actividades económicas y la creación de valor, la manera de distribuir las utilidades obtenidas de los paraísos fiscales entre países con un sistema de impuesto sobre la renta de sociedades, la manera de “dividir el pastel” entre países que son los lugares donde se llevan a cabo las actividades económicas y la creación de valor y, sobre todo, la forma de aplicar el principio de plena competencia en la legislación y la práctica de precios de transferencia. Aquí es donde el Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (en lo sucesivo denominado “Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia”) resulta útil.

2.1.4 Entre los 15 elementos de acción del proyecto BEPS, la Acción 1 llamó mucho la atención. Sin embargo, el Informe final de 2015 no logró ofrecer una solución a los desafíos impositivos más amplios planteados por la digitalización de la economía. Desde entonces, los estados miembros del Marco Inclusivo, incluida China, han estado trabajando conjuntamente para alcanzar una solución basada en el consenso. Como la solución aún está en desarrollo, queda por ver cómo interactuará con las normas tributarias internacionales existentes y la manera en que afectará el panorama tributario internacional posterior a BEPS formado por los otros 14 elementos de acción. No obstante, los países en desarrollo deben estar preparados para los nuevos desafíos y oportunidades que traerá este cambio, incluso en el área de precios de transferencia.

## **2.2 Primera parte: adelantos recientes en la práctica de precios de transferencia en China**

2.2.1 El régimen tributario de precios de transferencia se introdujo por primera vez en China en 1991. Durante las últimas 3 décadas, la administración tributaria china ha estado explorando formas de mejorar la administración de precios de transferencia y ha realizado mejoras significativas en los últimos 10 años. Basándose en la experiencia práctica y las mejores prácticas internacionales, la administración tributaria china pudo establecer un régimen tributario de precios de transferencia completo que incluye un marco legal, orientación práctica, proceso administrativo y mecanismo operativo. También se capacitó y desplegó a equipos dedicados a los precios de transferencia en varios niveles de las oficinas tributarias. Con el fin de detener el traslado de utilidades y proteger la potestad tributaria de China, la administración tributaria china también reconoce que es importante respetar los hechos y la información en cualquier análisis de precios de transferencia.

2.2.2 La administración de precios de transferencia se ha colocado en el centro de la agenda de trabajo contra la evasión de la AEI en los últimos años. Reconociendo que las medidas preventivas son tan importantes como las auditorías de precios de transferencia, la AEI ha construido un sistema de prevención y control de la evasión fiscal de tres frentes con un enfoque consistente y estandarizado para la administración, el servicio y la investigación. Es importante que la prevención de la elusión fiscal desarrolle paralelamente a las investigaciones sobre precios de transferencia. Las formas de evitar que los contribuyentes eludan la obligación tributaria incluyen una administración tributaria fortalecida y un mejor servicio al contribuyente. Las investigaciones solo se utilizan como disuasión para fomentar el cumplimiento voluntario de los contribuyentes. Además, se tomaron diferentes medidas para construir un sistema de prevención y control de la elusión de impuestos de tres frentes. El primer aspecto del sistema de tres elementos es la administración. Se puso en marcha un sistema de seguimiento para controlar las utilidades de las EMN extranjeras que operan en China. La administración tributaria china ha hecho especial hincapié en la revisión de rutina de las declaraciones de partes relacionadas y la documentación contemporánea de precios de transferencia. Se implementó un monitoreo de seguimiento posterior a las auditorías de precios de transferencia para alentar a los contribuyentes a garantizar que su rentabilidad esté en línea con el principio de plena competencia. En cuanto al segundo frente, se brindaron servicios, seminarios y capacitaciones para informar a los contribuyentes sobre las últimas

regulaciones y políticas tributarias. Se evitó (eliminó) la doble tributación mediante APA unilaterales o bilaterales y resolución de casos mediante MAP. Con respecto al último frente, la investigación, se llevaron a cabo auditorías antievasión tanto aisladas como coordinadas para actuar como disuasión en la regulación de la rentabilidad de compañías individuales o industrias particulares. Sobre todo, las oficinas tributarias de todo el país han coordinado sus acciones para garantizar que tanto las leyes internas como las políticas en materia internacional se sigan de manera consistente y estandarizada. Como resultado, la inconsistencia debida a los diferentes procedimientos de trabajo se redujo al mínimo. Por lo tanto, los desarrollos en la administración de precios de transferencia de China pueden resumirse en los siguientes 8 aspectos.

## **2.3 Legislación nacional y orientación práctica**

2.3.1 La legislación siempre es lo primero en los precios de transferencia. La Ley de Recaudación y Administración Tributaria y su Reglamento de Implementación y la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Empresas y su Reglamento de Implementación y la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas contienen cláusulas sobre precios de transferencia. La primera vez que China introdujo un régimen integral contra la elusión en la legislación fue a través de la disposición de “Ajuste tributario especial” del Capítulo 6 de la Ley del impuesto sobre la renta de las empresas y su Reglamento de implementación en 2008. Este capítulo no solo incluyó disposiciones sobre precios de transferencia, y APA con los que China tenía más experiencia, sino también cláusulas sobre acuerdos de distribución de costos, capitalización insuficiente, corporaciones extranjeras vinculadas, normas generales antiabuso y el cobro de intereses como resultado de ajustes de precios de transferencia, para los cuales China tuvo que basarse en la experiencia internacional. En enero de 2009, la AEI publicó las Medidas de Implementación de Ajustes Fiscales Especiales (versión de prueba) (más comúnmente conocida como la “Circular 2”). Desde entonces había servido como orientación práctica para los precios de transferencia de China y, en un ámbito más amplio, la administración contra la evasión al tiempo que proporcionó la base legal para las evaluaciones de la administración tributaria y el cumplimiento de los contribuyentes. En agosto de 2018 las reglas de precios de transferencia, reglas de corporaciones extranjeras vinculadas y reglas generales contra la evasión, fueron introducidas en la ley del impuesto sobre la renta de las personas físicas recientemente revisada. A partir de 2016, la AEI ha publicado una serie de reglamentos para revisar y actualizar la Circular 2. En primer lugar, el Aviso público sobre asuntos relacionados con el perfeccionamiento



de la presentación de transacciones con partes relacionadas y la administración de documentación de precios de transferencia contemporánea (Aviso público de la AEI [2016] 42, en adelante denominada el “Aviso Público No. 42”) entró en vigor en junio de 2016. Como se establece en la Acción 13 de BEPS, el Aviso Público No. 42 ha adoptado cláusulas para requerir que los contribuyentes ahí previstos presenten reportes país por país en China. El Aviso público sobre asuntos relacionados con la mejora de la administración de acuerdos anticipados de precios (Aviso público de la Administración Estatal de Impuestos [2016] 64, en lo sucesivo denominado “Aviso público No. 64”) se publicó posteriormente para dar una orientación más detallada sobre el proceso de la APA. La publicación del Aviso Público de la Administración Tributaria del Estado sobre la Emisión de las “Medidas Administrativas de Investigación y Ajuste Fiscal Especial y Procedimiento de Acuerdo Mutuo” (Aviso Público de la Administración Tributaria del Estado [2017] 6, en adelante denominado el “Aviso Público No. 6”) reemplazó la guía de procedimiento relacionada con los precios de transferencia como se establece en la Circular 2.

## **2.4 Sistema de aprobación centralizado para garantizar la coherencia y la estandarización**

2.4.1 Hay más de 720.000 funcionarios fiscales y 36 oficinas tributarias de nivel provincial en China. Es fundamental para un país grande como China ser consistente y estandarizado en la aplicación de la ley, especialmente cuando se trata de la administración de precios de transferencia. Una MNE podría establecer 30 filiales en China. Sin un estándar consistente, las administraciones tributarias de diferentes regiones pueden encontrar comparables dispares y derivar varios niveles de utilidad para casos de precios de transferencia de naturaleza similar. Para evitar que esto suceda, la AEI ha establecido desde 2015 un sistema nacional contra la evasión según el cual las administraciones tributarias deben informar y obtener la aprobación de la sede de la AEI cuando necesiten iniciar o cerrar un caso contra la evasión (incluyendo los precios de transferencia). La cadena de informes se puso en marcha para estandarizar los procedimientos de auditoría, mejorar la calidad de los casos cerrados, fortalecer los esfuerzos de auditoría y organizar una investigación coordinada a nivel nacional. En 2012, la AEI publicó los “Procedimientos de aprobación interna para casos sustanciales de ajustes especiales de impuestos (versión de prueba) (Guoshuifa [2012] 16) (en lo sucesivo, los “Procedimientos de aprobación interna”) para simplificar los procedimientos, incluyendo la revisión de la presentación de partes relacionadas, análisis de documentación contemporánea de precios de transferencia, identificación

de contribuyentes de alto riesgo, iniciación de casos, auditoría y análisis, cierre de casos y seguimiento, monitoreo y seguimiento del contribuyente posterior a una auditoría. Como lo requieren los “Procedimientos de aprobación interna”, se estableció un sistema de auditoría de precios de transferencia de tres niveles. El sistema cuenta con decisión colectiva y aprobación penal. Primero, para cada caso de auditoría, la oficina fiscal a cargo debe establecer un equipo de trabajo especial para llevar a cabo la investigación. En segundo lugar, el equipo de trabajo debe formular la evaluación preliminar e informarla a la administración tributaria a nivel provincial, cuyo panel de especialistas es responsable de aprobar el caso. Además, para un caso calificado como caso sustancial, especialmente un caso que requiere coordinación nacional, la sede de la AEI debe recurrir a un panel de expertos a nivel nacional para tomar la decisión final sobre el caso. En septiembre de 2016, la AEI publicó los Procedimientos Internos de Ajuste Especial de Impuestos (Shuizongfa [2016] 137), en los que se aclararon más las funciones y responsabilidades de las administraciones regionales en los diferentes niveles y el sistema colectivo de revisión y aprobación. Este sistema ha permitido que las administraciones tributarias de diferentes áreas trabajen de manera que aseguren la consistencia en la selección del método de precios de transferencia y la determinación de los niveles de utilidad apropiados. En consecuencia, se formó un estándar de trabajo unificado en todo el país. La consistencia ha hecho que las evaluaciones tributarias sean más eficaces como medidas de disuasión. Los funcionarios fiscales están mejor protegidos contra los riesgos en la aplicación de la ley gracias al sistema de control interno construido de acuerdo con los “Procedimientos Internos de Ajuste Especial de Impuestos”.

## **2.5 Supervisión de las utilidades de las EMN en China**

2.5.1 La administración de precios de transferencia necesita adelantar la línea de defensa. La prevención puede ser muy eficaz para fomentar el cumplimiento voluntario del contribuyente con el principio de plena competencia y el cumplimiento de la obligación tributaria. Solo cuando los contribuyentes no cumplan se deben iniciar las auditorías. Para aprovechar mejor el efecto preventivo, la AEI ha instalado un sistema de monitoreo para rastrear las utilidades de las EMN en China. Las fuentes de datos primarias son las declaraciones anuales del impuesto sobre la renta de las sociedades y las declaraciones de partes relacionadas adjuntas. La información se recopila, compara y analiza por año, industria y área geográfica. Se diseñó un sistema de monitoreo para combinar el análisis de la industria con la selección de contribuyentes individuales. Las administraciones tributarias recibirían alertas cuando se identificaran

los riesgos. También se puede acceder en el sistema al registro histórico y la evaluación de desempeño que las autoridades tributarias tienen con un contribuyente en particular. Además, al exigir a los contribuyentes que preparen documentación contemporánea de precios de transferencia y monitorear a los contribuyentes en los años de seguimiento posteriores a las auditorías, los contribuyentes pueden comprender mejor el enfoque de las administraciones tributarias para la administración de precios de transferencia.

## **2.6 Intensificación de los esfuerzos de auditoría**

2.6.1 Se intensificaron los esfuerzos de auditoría para casos coordinados a nivel nacional que involucran a varias empresas de la misma industria o múltiples subsidiarias de un mismo grupo de EMN para mejorar la calidad de los casos cerrados. Las investigaciones deben llevarse a cabo de manera consistente y estandarizada para evitar una evaluación inconsistente por el simple hecho de que las oficinas tributarias tienen diferentes formas de abordar los casos que involucran a empresas de la misma industria o subsidiarias de un mismo grupo. Por tanto, las auditorías de precios de transferencia pueden resultar más eficaces como medida disuasoria de la evasión fiscal. En los últimos años, China ha iniciado varias auditorías coordinadas a nivel nacional dirigidas a industrias que incluyen la fabricación de calzado, fabricación de computadoras, construcción de carreteras de alta velocidad, tiendas minoristas y hoteles y bienes de consumo de rápido movimiento. Además de estar sujeto a las auditorías coordinadas a nivel nacional, el sector del automóvil, la industria de artículos de lujo y las empresas farmacéuticas también se estaban analizando a nivel industrial. El “enfoque de ingresos” se desarrolló y aplicó a múltiples casos para abordar los desafíos planteados por la transferencia de capital e intangibles entre partes relacionadas. La administración tributaria china ha otorgado gran importancia a varios sectores clave de la industria y ha prestado atención a posibles transacciones de erosión de la base, incluyendo los pagos salientes y la transferencia de capital. Mientras tanto, el uso y la transferencia de intangibles, servicios intragrupo y transacciones financieras han pasado gradualmente a un primer plano del trabajo de la administración tributaria china, lo cual ha contribuido al análisis cuantitativo de la ventaja específica de la localización.

2.6.2 Los ingresos tributarios aportados por el trabajo contra la evasión fueron 679.000.000 RMB en 2006 y 64.634.000.000 RMB en 2019. La cifra fue más de 94 veces mayor con una tasa de aumento anual del 41.97%. La contribución a los ingresos de las medidas administrativas fue

de 56.872.000.000, mientras que los ingresos recaudados a través de las medidas de servicio fueron de 2.719.000.000. Y el resto fue aportado por los ajustes de auditoría.

## **2.7 Programa APA y proceso MAP**

2.7.1 China cuenta con un mecanismo de MAP para eliminar la doble tributación resultante de auditorías de precios de transferencia y un programa APA bilateral para brindar certeza temprana a los contribuyentes transfronterizos. También se pueden establecer APA unilaterales entre la administración tributaria china y los contribuyentes. Hasta el final de 2019, China firmó 76 APA bilaterales y 113 acuerdos de MAP con 15 países. Durante las negociaciones, cuando correspondía, conceptos como el análisis de la cadena de valor y los factores que contribuyen a la creación de valor mantenidos durante mucho tiempo por la administración tributaria china fueron discutidos y reconocidos por algunas contrapartes de los Tratados. Con el fin de informar mejor al público sobre el programa APA de China, la AEI comenzó a publicar en 2010 el “Informe anual de China APA”. Hasta ahora, se han publicado 10 informes en el sitio web oficial de la OCDE y han tenido una buena acogida por parte de la comunidad internacional.

## **2.8 Ampliación de las fuentes de información para el análisis de comparabilidad**

2.8.1 Los datos internos extraídos de las declaraciones del impuesto sobre la renta de las empresas y la base de datos de devolución del IVA han desempeñado un papel fundamental en la identificación de los contribuyentes de alto riesgo. Mientras tanto, los datos externos obtenidos de la Oficina Nacional de Estadísticas, la Administración General de Aduanas, la Administración Estatal de Cambio de Divisas junto con la información comercial compilada en la Base de Datos Nacional de Empresas del Sector Secundario, Bureau van Dijk, y la base de datos *NetAdvantage* de Standard & Poor’s, también fueron usados en los análisis de comparabilidad.

## **2.9 Mejorar la comunicación y la cooperación internacional**

2.9.1 La AEI ha participado activamente en sesiones organizadas por las Naciones Unidas y la OCDE. La AEI también ha presentado la posición de China sobre temas importantes que incluyen intangibles, documentación de precios de transferencia y análisis de comparabilidad y trajo conceptos

como explotación de intangibles, cuantificación de factores específicos de localización, contribución al valor a través de la toma de decisiones, que luego se incorporaron a las actualizaciones de las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias (en lo sucesivo, “Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia”). A través del aprovechamiento de las oportunidades de entrar en contacto con funcionarios fiscales de otros países, así como con representantes de las empresas multinacionales, la AEI pudo fomentar el entendimiento mutuo con ellos. Además de eso, la AEI siempre ha estado dispuesta a compartir la experiencia de China en la legislación y la práctica de precios de transferencia con otros países en desarrollo. En el proceso, se generaron discusiones productivas sobre la aplicación de los ahorros por ubicación y la prima de mercado en los precios de transferencia.

## **2.10 Creación de un equipo profesional de precios de transferencia**

2.10.1 La creación de un equipo dedicado a los precios de transferencia siempre ha sido la prioridad de la AEI. Las capacitaciones sobre la lucha contra la evasión se han llevado a cabo en diversas formas, como discusiones sobre la legislación nacional, intercambio de casos entre pares, seminarios impartidos por expertos de la OCDE y de otros países, sesiones especiales de capacitación sobre temas difíciles como el tratamiento de intangibles en, sector de servicios financieros e industria farmacéutica en materia de precios de transferencia. La combinación de capacitación formal y el aprendizaje en el trabajo, ha dado buenos resultados como lo demuestra la mejora significativa en las capacidades profesionales de los funcionarios fiscales. Por otro lado, también se han destinado recursos a la administración de precios de transferencia. Se establecieron oficinas tributarias especializadas en el trabajo contra la evasión en Beijing, la provincia de Jiangsu y Shenzhen. El propósito era reunir los talentos locales y dejar que se enfocaran en los precios de transferencia y otros asuntos contra la evasión. Además, en respuesta al aumento de la carga de trabajo relacionada con las auditorías de precios de transferencia y la negociación bilateral en la era posterior a BEPS, la AEI ha intensificado los esfuerzos en la capacitación y el desarrollo de talentos para la fijación de precios de transferencia para garantizar que sean asignados recursos suficientes y personal para estos asuntos.

## 2.11 Segunda parte: régimen de precios de transferencia en China

2.11.1 De conformidad con la Ley de administración y recaudación de impuestos, la Ley del impuesto sobre la renta de las empresas y la Ley del impuesto sobre la renta de las personas físicas, el núcleo del régimen de precios de transferencia de China es el principio de plena competencia. Al igual que muchos países del mundo, China ha realizado grandes esfuerzos para defender el principio de plena competencia a pesar de los muchos desafíos encontrados en el proceso. Dicho esto, el régimen de precios de transferencia de China se ha basado en algunas otras normas reconocidas internacionalmente además del principio de plena competencia. Los precios de transferencia son esencialmente una cuestión de distribución de la potestad tributaria entre países, que puede dar lugar a un ajuste de auditoría que podría resultar en una doble tributación para un grupo de empresas multinacionales. Tanto el país que inicia la auditoría como el país en el que reside la parte relacionada, deben asegurarse de que se implementen las obligaciones del tratado para prevenir y eliminar la doble tributación. A fin de solucionar la doble tributación, los dos países deben negociar entre sí. El acuerdo solo puede alcanzarse si ambas partes negociadoras toman en cuenta los mismos principios, reglas y métodos. Por lo tanto, es necesario contar con un conjunto de reglas internacionales sobre precios de transferencia que sean respetadas por todos los países.

2.11.2 Sin embargo, no se puede pasar por alto la disparidad inherente entre países. Los países pueden estar sujetos a diferentes condiciones nacionales o tener regímenes tributarios únicos. Las diferentes etapas del desarrollo económico y social también pueden plantear distintos desafíos. Todos estos factores deben considerarse al diseñar las reglas internacionales. Tanto los países desarrollados como los países en desarrollo pueden encontrar que las reglas generales son justas y más fáciles de aceptar si reflejan las diferentes necesidades y condiciones de los países. Hasta el momento de redactar este capítulo, China ha firmado tratados de doble tributación con 108 países; el número solo es eclipsado por la de Reino Unido y Francia. Además, China es el principal destino de la inversión extranjera, mientras que tiene un volumen de inversión saliente que es solo superado por EUA. La extensa red de tratados y la necesidad cada vez mayor de inversiones transfronterizas han llevado a China a entablar negociaciones de tratados bilaterales con muchos países. La situación obliga a China a seguir los estándares internacionales al abordar los precios de transferencia u otros problemas de tributación internacional. El rápido desarrollo económico y social de los últimos 40 años también ha hecho

que China sea única. La singularidad también se muestra en el área de precios de transferencia de China. Es por eso que China necesita lograr un equilibrio entre el cumplimiento de las convenciones internacionales y, al mismo tiempo, poder abordar algunos problemas únicos relacionados con precios de transferencia.

## **2.12 Presentación de la parte vinculada**

2.12.1 El Artículo 43 de la “Ley del Impuesto sobre la Renta de las Empresas” estipula que los contribuyentes deben adjuntar el informe de transacciones con partes relacionadas a sus declaraciones anuales del impuesto societario. Tanto los contribuyentes residentes como no residentes obligados a presentar declaraciones anuales del impuesto societario deberán presentar declaraciones de partes relacionadas. El Aviso Público No. 42 agregó algunos formularios, incluyendo los formularios para la presentación de reportes país por país (CbC), hasta los “Formularios de presentación de informes anuales para transacciones con partes relacionadas” llevándolos a 19 en total. Además de completar los 6 formularios para la presentación de reportes CbC (3 en chino y 3 en inglés), las compañías deben informar las transacciones con partes relacionadas incurridas por tipo (es decir, tangibles, intangibles, activos financieros, financiamiento intragrupo, prestación de servicios, etc.). De acuerdo con el Aviso Público No. 42, las empresas chinas con residencia fiscal que pertenezcan a cualquiera de las dos categorías siguientes deberán presentar el reporte CbC: (1) La empresa residente es la sociedad controlante final de un grupo multinacional que tiene ingresos totales consolidados del grupo de más de 5.500 millones de RMB durante el año impositivo inmediatamente anterior al año impositivo que se informa, como se refleja en sus estados financieros consolidados para dicho año impositivo anterior. (2) La empresa residente ha sido designada por el grupo MNE para presentar el reporte CbC. La introducción de la obligación de presentación de reportes CbC establecida por el Aviso Público No. 42 fue una de las medidas adoptadas por China para implementar los 4 estándares mínimos del proyecto BEPS.

## **2.13 Relaciones con partes vinculadas**

2.13.1 La existencia de relaciones con partes vinculadas es el requisito previo para la presentación de declaraciones de partes relacionadas y la base para los ajustes de precios de transferencia de la administración tributaria. El Artículo 109 del Reglamento de Implementación de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Empresas establece que la relación de parte relacionada

se refiere a la relación de control directo o indirecto con respecto al capital, operación comercial, compras y ventas. La definición se ejemplificó en el Aviso Público No. 42 que establece 7 tipos de vinculación con partes relacionadas, como, por ejemplo, la participación del 25% es el umbral de propiedad para constituir la vinculación entre partes relacionadas.

## **2.14 Requisitos de documentación contemporánea de precios de transferencia**

2.14.1 La ley exige que los contribuyentes del impuesto societario chinos preparen documentación contemporánea de precios de transferencia por año impositivo y la presenten cuando la administración tributaria lo solicite. La documentación contemporánea de precios de transferencia puede incluir un reporte maestro, un reporte local y un reporte de emisión especial. Cualquier empresa que cumpla con uno de los siguientes criterios deberá preparar un reporte maestro: (1) La empresa que ha realizado transacciones transfronterizas con partes relacionadas durante el año impositivo en cuestión, y el grupo MNE al que pertenece la sociedad controladora final que consolida la empresa, ha preparado un reporte maestro. (2) El monto total anual de las transacciones con partes relacionadas de la empresa supera los mil millones de RMB. El reporte maestro debe proporcionar una descripción general de las operaciones de negocio globales del grupo MNE al que pertenece la sociedad controladora en última instancia. A diferencia de la plantilla de legislación recomendada establecida en el informe de la Acción 13 de BEPS, el reporte maestro presentado a la administración tributaria china también debe incluir (1) una descripción de las reestructuraciones de negocio, reestructuraciones industriales, transferencias de funciones, riesgos o activos ocurridos dentro del grupo durante el año impositivo; (2) funciones, riesgos, activos y personal de las principales instalaciones de investigación y desarrollo; (3) nombre y localización de la entidad constitutiva que presenta el reporte país por país para el grupo MNE; y (4) una lista de los acuerdos unilaterales de precios anticipados existentes del grupo MNE, APA bilaterales.

2.14.2 Cualquier empresa que cumpla con uno de los siguientes criterios durante el año impositivo deberá preparar un reporte local: (1) la transferencia anual de activos tangibles de parte relacionada excede los RMB 200 millones (para actividades de manufactura por encargo, la suma se calcula por los precios de declaración en aduana para la exportación y la importación); (2) la transferencia anual de activos financieros por partes relacionadas supera los 100 millones de RMB; (3) la transferencia anual de intangibles entre partes relacionadas supera los 100 millones de RMB;



(4) el monto total anual de otras transacciones con partes relacionadas supera los 40 millones de RMB. Además de lo que se requiere en el informe de la Acción 13, los contribuyentes deben proporcionar (1) un análisis de la cadena de valor que observe la medición y atribución de la creación de valor aportada por factores específicos de localización; (2) información sobre inversión en el exterior; (3) información sobre la transferencia de capital entre partes relacionadas; e (4) información sobre la prestación o recepción de servicios de partes relacionadas. De la misma forma, el Aviso Público No. 42 ha establecido requisitos de presentación detallados para la descripción de negocios, partes relacionadas y transacciones de partes relacionadas de entidades locales. Adicionalmente, los contribuyentes deben describir la contribución de las entidades locales a la utilidad general o la utilidad residual del grupo, independientemente del método de precios de transferencia seleccionado. Además del reporte maestro y el reporte local, los contribuyentes chinos deben preparar un reporte de emisión especial como parte de su documentación de precios de transferencia contemporánea si se cumplen ciertos criterios. Los reportes de asuntos específicos incluyen informes sobre acuerdos de contribución de costos y capitalización insuficiente. Una empresa que sea parte de un acuerdo de costos compartidos deberá preparar un informe de asuntos específicos. De manera similar, una empresa con una relación deuda/capital de partes relacionadas que exceda el umbral prescrito, deberá preparar un reporte de asuntos específicos.

## **2.15 Auditorías de precios de transferencia**

2.15.1 Los contribuyentes chinos cuyos precios de transferencia de la transacción con parte relacionada sean incompatibles con el principio de plena competencia podrían estar sujetos a auditorías realizadas por la administración tributaria. Los procedimientos de auditoría de precios de transferencia están muy claros en el Aviso Público No 6. Incorporan la esencia de los estándares mínimos requeridos por la Acción 14 de BEPS (hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias) y es la culminación de los esfuerzos de China para revisar y actualizar la Circular 2. El Aviso Público No 6 también refleja los resultados de la Acción de BEPS 8-10 Informe final (alineación de los resultados de los precios de transferencia con la creación de valor).

2.15.2 Mediante la revisión de las declaraciones de partes relacionadas de los contribuyentes y la documentación contemporánea de precios de transferencia, así como el seguimiento de la rentabilidad de las EMN en China, la administración tributaria china ha podido identificar a los

contribuyentes con riesgos de precios de transferencia y alertar a los contribuyentes sobre los riesgos. Los contribuyentes pueden realizar autoajustes luego de reconocer la existencia de los riesgos ya sea como resultado de las alertas de la administración tributaria o de un efectivo sistema de control interno. En la medida en que los resultados ajustados no se conformen al principio de plena competencia, la administración tributaria puede iniciar auditorías de precios de transferencia a los contribuyentes.

2.15.3 Los contribuyentes pertenecientes a las siguientes categorías tendrían más probabilidades de ser identificados como posibles objetivos de auditoría de precios de transferencia durante el proceso de selección.

(1) Empresas con una gran cantidad de transacciones con partes relacionadas o múltiples tipos de transacciones con partes relacionadas; (2) empresas con pérdidas a largo plazo, margen de utilidad reducido o utilidad fluctuante; (3) empresas con utilidad inferior al nivel promedio de la industria; (4) empresas con nivel de utilidad que no se alinea con su perfil funcional y de riesgo o con retornos que no corresponden al costo asignado; (5) empresas que realizan transacciones con partes relacionadas ubicadas en países (regiones) de impuestos bajos; (6) empresas que no reportan la transacción con la parte relacionada o no preparan la documentación contemporánea según es requerida; (7) empresas con una relación deuda/capital de partes relacionadas que exceda el umbral prescrito; (8) empresas propiedad o controladas por empresas residentes en China o controladas conjuntamente por empresas residentes en China y personas físicas residentes en China, establecidas en un país (región) con una tasa impositiva efectiva inferior al 12.5% y que no distribuyan ni distribuyan de menos la utilidad sin una necesidad de negocio razonable; y (9) empresas que implementan otros esquemas o arreglos de planificación tributaria sin fines apropiados de negocio.

## **2.16 Métodos de precios de transferencia**

2.16.1 Como en la mayoría de los países, la administración tributaria y los contribuyentes chinos pueden elegir entre los siguientes seis métodos de precios de transferencia: método de precio libre comparable, método de precio de reventa, método de costo adicionado, método de margen neto transaccional, método de división de la utilidad y otros métodos apropiados. Ningún método tiene prioridad sobre otros métodos ni es necesario demostrar que el método aplicado es el mejor. Otros métodos apropiados incluyen métodos de valoración de activos a través del enfoque de costos, enfoque de mercado y enfoque de ingresos u otros métodos que pueden

reflejar que las utilidades están gravadas en la jurisdicción donde tienen lugar las actividades económicas y donde se crea valor.

## **2.17 Programa de APA**

2.17.1 De conformidad con el Reglamento de implementación de la Ley de administración y recaudación de impuestos, la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Empresas y sus Reglamentos de implementación, los contribuyentes chinos pueden celebrar APA con la administración tributaria sobre los principios de fijación de precios y métodos de cálculo para transacciones con partes relacionadas para años futuros. El proceso de un APA involucra las siguientes 6 etapas: reunión previa a la presentación, presentación de la intención, análisis y evaluación, solicitud formal, negociación y firma, implementación y monitoreo. Hay tres tipos de APA disponibles: APA unilaterales, APA bilaterales y APA multilaterales. Un APA generalmente cubre transacciones con partes relacionadas durante tres a cinco años consecutivos a futuro. Según la solicitud del contribuyente, el APA se puede aplicar retrospectivamente a los años anteriores que no excedan los 10 años. El umbral general que un contribuyente debe cumplir para solicitar un APA es que la cantidad de transacciones anuales con partes relacionadas debe ser superior a 40 millones de RMB durante los últimos tres años antes del año de solicitud.

2.17.2 La administración tributaria china puede priorizar la aceptación de una solicitud APA de un contribuyente si se incluye en una de las siguientes categorías. (1) Los informes anuales del contribuyente sobre las transacciones con partes relacionadas y la documentación contemporánea de precios de transferencia están bien completados con información correcta. (2) El contribuyente tiene una calificación crediticia fiscal de nivel A. (3) Se realizó y cerró una investigación fiscal especial sobre el contribuyente. (4) El contribuyente presentó la solicitud de renovación al vencimiento del APA existente sin cambios sustanciales en los hechos y circunstancias especificados en el APA existente. (5) La información y los documentos presentados por el contribuyente son completos y adecuados; el análisis de la cadena de valor y el análisis de la cadena de suministro son claros y completos; se han tenido debidamente en cuenta los factores específicos de localización, incluyendo los ahorros por ubicación y la prima del mercado, etc. y el método de precios de transferencia propuesto y el método de cálculo son apropiados. (6) El contribuyente puede cooperar activamente con las autoridades tributarias durante el proceso del APA. (7) Para un contribuyente que solicita un APA bilateral, la autoridad competente del otro Estado del tratado en cuestión ha mostrado una

fuerte intención de seguir adelante con la negociación del APA y otorgar importancia al caso. (8) Existen otros factores presentes que podrían beneficiar la negociación y firma del APA solicitado por el contribuyente.

2.17.3 La administración tributaria china concede gran importancia a la implementación de los APA. Al vencimiento del APA, si la rentabilidad operativa promedio ponderada de la empresa durante el plazo del acuerdo anticipado de precios cae por debajo de la media del rango intercuartílico y no se ajusta a la media, las autoridades tributarias rechazarán la solicitud de renovación.

## **2.18 Proceso de MAP**

2.18.1 De acuerdo con las disposiciones pertinentes de los tratados tributarios, la AEI brinda asistencia en los MAP tanto a las solicitudes presentadas por los contribuyentes como a las solicitudes iniciadas por las autoridades competentes de la contraparte del tratado. Con el objetivo de prevenir o eliminar la doble tributación resultante de los ajustes de precios de transferencia, la AEI consultará con las autoridades competentes otro Estado del tratado para resolver las disputas. Un área a la que se puede aplicar MAP es la tributación resultante de los ajustes de precios de transferencia que pueden requerir los ajustes correspondientes por la parte del tratado. El MAP también se puede utilizar para negociar APA bilaterales/multilaterales.

2.18.2 Los contribuyentes que deseen solicitar la asistencia del MAP deben completar el Formulario de Solicitud de Procedimientos de Acuerdo Mutuo y enviarlo con la documentación necesaria a la sede de AEI dentro del plazo especificado en los tratados tributarios relevantes. La AEI puede iniciar el proceso MAP después de recibir los documentos antes mencionados si la documentación presentada está de acuerdo con las disposiciones de los tratados tributarios pertinentes. La AEI puede exigir a los contribuyentes que aporten información adicional si la documentación presentada se considera insuficiente. En los casos en que la autoridad competente del otro estado contratante solicite iniciar el proceso de MAP, la AEI iniciará el proceso MAP al recibir la notificación formal si la solicitud se ajusta a las disposiciones de los tratados tributarios pertinentes. La AEI debe notificar por escrito a la administración tributaria local pertinente e informar a la autoridad competente del otro estado contratante si decide iniciar el proceso de MAP.

2.18.3 Si se llega a un acuerdo entre la AEI y la autoridad competente del otro estado contratante en virtud del MAP, el acuerdo se enviará a las oficinas tributarias locales pertinentes. Las oficinas tributarias locales deben entregar el acuerdo al contribuyente dentro de los 15 días a partir del día en que recibe la notificación por escrito de la sede de la AEI. Si hay un pago de impuestos adicional (reembolso) involucrado, la administración tributaria local también deberá entregar la “Notificación de pago de impuestos adicional (reembolso) resultante de un acuerdo mutuo con respecto a ajustes especiales de impuestos” o “Notificación de pago de impuestos adicional (reembolso) derivado del Acuerdo Anticipado de Precios” a los contribuyentes. Además, las oficinas tributarias locales son responsables de garantizar la implementación de los acuerdos.

## **2.19 Tercera parte: desafíos para China y otros países en desarrollo**

2.19.1 China comparte muchas cosas con otros países en desarrollo en términos de administración de precios de transferencia. Como iniciador relativamente tardío en el área, China se ha basado en las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE y en la experiencia de los países desarrollados. En el proceso China se ha enfrentado a muchos desafíos, incluyendo la falta de comparables adecuados, la cuantificación y asignación de ventajas específicas de la localización, la identificación y valoración de intangibles para los que no había soluciones disponibles en las Directrices de precios de transferencia de la OCDE. Actualmente, los países en desarrollo esperan que el Manual Práctico de Precios de Transferencia de las Naciones Unidas brinde soluciones a estos desafíos que son más comunes para ellos.

## **2.20 Grandes desafíos**

### **Principio de plena competencia**

2.20.1 El principio de plena competencia es el núcleo de las Directrices de precios de transferencia de la OCDE. La mayoría de los países, incluida China, lo ven como el principio fundamental de los precios de transferencia. El principio de plena competencia requiere que las transacciones entre empresas asociadas de un mismo grupo de EMN se comparen con las transacciones no vinculadas en condiciones comparables. Pero las transacciones comparables no vinculadas a menudo son difíciles de encontrar en la vida real. En la práctica, se utilizan en su lugar empresas que realizan funciones similares, asumen riesgos similares, poseen activos

similares y operan en circunstancias comparables a las de las empresas analizadas. Sin embargo, la mayoría de las veces se podría cuestionar la comparabilidad de las empresas comparables encontradas.

2.20.2 El principio de plena competencia se remonta a la década de 1920, cuando había muy pocas empresas multinacionales y, por tanto, muy pocas transacciones con partes relacionadas. En ese entonces era mucho más fácil encontrar comparables independientes. La introducción del principio de plena competencia había señalado una dirección viable para que los profesionales tributarios resolvieran la espinosa cuestión de los precios de transferencia. Sin embargo, después de casi un siglo, la aplicación del principio de plena competencia se ha vuelto más desafiante a medida que crecía el número de EMN. Las estadísticas muestran que más de dos tercios del comercio mundial involucra a EMN. Más del 50 por ciento del comercio mundial involucra transacciones con partes relacionadas. Con el creciente número de empresas listas para realizar negocios a nivel de grupo, es cada vez más probable que las actividades económicas se desarrollen en el círculo interno de los grupos de EMN. Es casi imposible extraer una parte de la cadena de valor de un grupo de EMN e intentar relacionarla con transacciones de terceros o empresas independientes. Tomemos un grupo farmacéutico como ejemplo. Suponga que la sociedad matriz desarrolló una nueva formulación y contrató a una subsidiaria para utilizar la formulación para fabricar el medicamento. La pregunta es ¿cuánto debe pagar la subsidiaria por el uso de la formulación en la fabricación? El principio de plena competencia difícilmente puede aplicarse aquí, ya que no se pueden encontrar transacciones comparables en el mercado porque la sociedad matriz no daría la formulación a una tercera empresa para que la fabrique.

2.20.3 Los desafíos al principio de plena competencia no son algo exclusivo de los países en desarrollo. Los países desarrollados también lo están enfrentando, ya que la tendencia de las empresas a trabajar como grupos multinacionales para realizar transacciones transfronterizas no discrimina entre países desarrollados y en desarrollo. Es solo que los países en desarrollo están lidiando con los desafíos con más dificultad, como se explicará más adelante con más detalle en este capítulo.

2.20.4 La mayor deficiencia de aplicar el principio de plena competencia es que probablemente no ofrezca certeza a los contribuyentes acerca de si el precio de las transacciones con partes relacionadas o el beneficio de las empresas relacionadas es razonable. De hecho, nadie tiene una respuesta definitiva. La mayoría de las auditorías o casos de MAP son el resultado de compromisos entre las administraciones tributarias y los contribuyentes o autoridades competentes de dos o más países.

## **Falta de comparables confiables**

2.20.4 Uno de los desafíos clave para los países en desarrollo es la falta de información pública confiable sobre comparables. Para un país en desarrollo, por lo general hay solo un pequeño número de empresas públicas, mientras que la información sobre las empresas privadas nacionales es deficiente o inadecuada. Esto limita la cantidad de información disponible públicamente sobre empresas nacionales que se puede utilizar para el análisis de precios de transferencia. Tomemos a China como ejemplo. Hasta finales de 2019, hay alrededor de 4.000 empresas que cotizan en China, mientras que las empresas privadas no están obligadas por ley a divulgar información financiera al público. No es realista esperar que se puedan encontrar comparables fiables con las empresas analizadas en 4.000 empresas que cotizan en bolsa. En particular, faltarían comparables para las empresas que son pioneros en una industria que aún no se explota por completo. En la práctica, las empresas extranjeras se utilizan a menudo como una alternativa a los comparables nacionales. Como resultado, los conjuntos de comparables suelen estar dominados por empresas de países desarrollados, simplemente porque suele haber un número mucho mayor de empresas públicas en estos países.

2.20.5 Si bien la globalización y la libre movilidad de capitales son la base para el uso de comparables extranjeros, la existencia de controles cambiarios en muchos países en desarrollo incumple con esta condición previa. En consecuencia, pueden ser necesarios ajustes de comparabilidad significativos para que las empresas de los países desarrollados se utilicen como comparables para las empresas de los países en desarrollo. En algunos casos, se puede requerir una metodología diferente, como la división de utilidades, ya que no es factible un ajuste de comparabilidad suficientemente confiable.

2.20.6 Uno de los ajustes más comunes en China es considerar las diferencias en la comparabilidad geográfica cuando se aplican métodos de precios de transferencia basados en la utilidad, como el método del margen neto transaccional (MMNT), para determinar un precio de plena competencia. Por ejemplo, cuando se utiliza un conjunto de empresas de Asia Pacífico para comparar los precios de transferencia de un contribuyente chino, a menudo se incluyen empresas tanto de países desarrollados (como Japón y Corea) como de países en desarrollo (como Indonesia y Vietnam). En términos generales, es más probable que el conjunto de Asia Pacífico incluya empresas de países desarrollados debido a que tienen un mayor número de empresas que cotizan en bolsa en esos países y, por lo tanto, existe un mayor volumen de información financiera disponible públicamente.

2.20.7 En la visión de China puede haber casos en que las diferencias en los mercados geográficos sean tan importantes que justifiquen ajustes de comparabilidad para salvar las diferencias. Al realizar estos ajustes de comparabilidad, los contribuyentes de los países en desarrollo pueden superar las dificultades prácticas de aplicar el principio de plena competencia a sus análisis de precios de transferencia.

### **Ventajas específicas de localización**

2.20.8 La globalización del comercio y las economías ha dado lugar a conceptos como “ahorro por localización”, “prima de mercado” y, de manera más general, ventajas específicas por localización (VEL). Las VEL son ventajas para la producción que surgen de activos, dotaciones de recursos, políticas e incentivos gubernamentales de la industria, etc. que existen en lugares específicos. Por ejemplo, los fabricantes de productos electrónicos para el hogar invierten en China para aprovechar una gran cantidad de mano de obra capacitada y de bajo costo y una red bien desarrollada de proveedores, o las empresas automotrices globales establecen “consorcios” en China para ensamblar automóviles a nivel local para estar cerca del mercado y de los clientes y aprovechar los costos más bajos. Se dispone de orientación limitada sobre estos conceptos en las Directrices de la OCDE. Se ha visto que ciertos problemas, como el ahorro por localización y la prima de mercado, surgen con mayor frecuencia en China y otras economías en desarrollo, en lugar de en las economías establecidas y desarrolladas (que comprenden la mayor parte de los miembros de la OCDE). Los ahorros por localización son ahorros de costos netos que obtiene una MNE cuando establece sus operaciones en una jurisdicción de bajo costo. Los ahorros de costos netos se obtienen comúnmente a través de un menor gasto en artículos como materias primas, mano de obra, alquiler, transporte e infraestructura, aunque se pueden incurrir en gastos adicionales (desahorros) debido a la reubicación, como mayores costos de capacitación a cambio de contratar mano de obra menos calificada.

2.20.9 La prima de mercado se refiere a la ganancia adicional que obtiene una MNE al operar en una jurisdicción con cualidades únicas que impactan en la venta y demanda de un servicio o producto.

2.20.10 Al tratar con los contribuyentes chinos, la administración tributaria china ha adoptado un enfoque de cuatro pasos sobre la cuestión de las VEL:



- i. identificar si existe una VEL;
- ii. determinar si la VEL genera utilidad adicional;
- iii. cuantificar y medir las utilidades adicionales derivadas de la VEL; y
- iv. determinar el método de precios de transferencia para asignar las utilidades derivadas de la VEL.

2.20.11 Para determinar las VEL y su impacto en los precios de transferencia, tanto el análisis de la industria como el análisis cuantitativo son fundamentales.

2.20.12 La industria automotriz es un buen ejemplo en el que hay muchas VEL que han generado utilidades extraordinariamente altas que los contribuyentes chinos se han obtenido. Las VEL incluyen:

- i. La política de la industria de “mercado por tecnología”, que exige que los fabricantes de automóviles extranjeros formen “consorcios” para ensamblar automóviles en China, lo que obliga a los fabricantes de automóviles extranjeros a competir por oportunidades limitadas de acceso al mercado ofreciendo condiciones favorables, incluyendo la provisión de tecnologías a precios inferiores al mercado.
- ii. La preferencia general de los consumidores chinos por las marcas extranjeras y los productos importados: esta preferencia general, en oposición a la lealtad a una marca específica, crea oportunidades para que las EMN cobren precios más altos y obtengan utilidades adicionales en los productos automotrices vendidos en China.
- iii. Demanda enorme e inelástica de vehículos automotores en China debido a la gran población y la creciente riqueza de la población.
- iv. Limitaciones de capacidad en el suministro de vehículos automotores ensamblados en el país.
- v. Ahorros de derechos debido a las tasas de derechos más bajas sobre las piezas de automóviles (por ejemplo, 10%) en comparación con los vehículos importados (por ejemplo, 25%): cuando las EMN fabrican productos en China en lugar de importar los productos desde fuera de China, pueden generar ahorros derivados de tasas de derechos más bajas, incluso si las EMN incurren en costos de fabricación y venden sus productos de fabricación nacional a un precio de venta más bajo en comparación con un vehículo de fabricación extranjera.
- vi. Un gran suministro de piezas de alta calidad y bajo costo fabricadas por proveedores en China.

2.20.13 Para un “consorcio” 50/50 con socios que tienen intereses en conflicto en la industria automotriz china, el socio chino generalmente aporta una red de distribución local, conocimiento profundo sobre el mercado local y el acceso correcto al mercado. Sin embargo, normalmente no tiene el control de la operación del “consorcio”, que generalmente está controlada por el socio extranjero. El socio extranjero del “consorcio” también controla la cadena de suministro de las piezas. En la medida en que aún puedan existir problemas potenciales de precios de transferencia, el problema principal implica que se cobre de más al “consorcio” por las piezas y los servicios prestados por partes relacionadas. En ausencia de tales cargos, los resultados del “consorcio” reflejan principalmente un resultado de plena competencia, que a su vez refleja la contribución de las VEL a los “consorcios”.

2.20.14 Otro ejemplo puede ser el de un contribuyente chino que realiza servicios de investigación y desarrollo (I+D) por contrato para una filial en el extranjero, y el margen de costo total (MCT) esté como indicador de nivel de utilidades para un conjunto comparable compuesto por empresas extranjeras localizadas en países desarrollados (y, por lo tanto, incurriendo en costos más altos). El siguiente ejemplo describe los pasos para calcular la MCT ajustado teniendo en cuenta los ahorros por localización.

2.20.15 Se asume que la base de costos del contribuyente chino era 100, la base de costos promedio para los centros de I+D de la empresa en los países desarrollados era 150 y la mediana del MCT de los comparables era 8%. La comparación de la base de costos entre el contribuyente chino y el de las empresas extranjeras se mide sobre una misma base, como los costos totales (mano de obra, materias primas, tierra y alquiler, etc.) por unidad de producción.

**Pasos del cálculo**

	<b>Pasos</b>	<b>Cálculos</b>
i	Calcule el rango de plena competencia del MCT en función de comparables extranjeros, principalmente en países desarrollados	Suponga que la mediana del MCT es 8%
ii	Calcule la diferencia entre la base de costos del contribuyente chino (por ejemplo, 100) y la base de costos promedio de las empresas extranjeras (por ejemplo, 150)	$150 - 100 = 50$
iii	Multiplique el MCT en condiciones de plena competencia (por ejemplo, 8%) por la diferencia en las bases de costos (50)	$8\% \times 50 = 4$
iv	La renta resultante es la utilidad adicional (es decir, 4) atribuible a China por ahorros por localización.	4
v	Determine la utilidad total en condiciones de plena competencia para el contribuyente chino	$4 + 8\% \times 100 = 12$
vi	Determine la MCT de plena competencia ajustado para el contribuyente chino	$12/100 = 12\%$

2.20.16 La administración tributaria china se ha encontrado con muchos otros casos de primas de mercado para los contribuyentes chinos, particularmente en las industrias de artículos de lujo, farmacéutica y automotriz. Estas tres industrias han ganado un impulso significativo durante la última década con una demanda en auge del mercado. Muchas EMN han establecido filiales de ventas que han participado en importantes actividades de comercialización y ventas para construir la imagen de marca entre los clientes chinos y cultivar su apetito por los productos de las EMN. El crecimiento exponencial de los ingresos por ventas ha generado utilidades adicionales para EMN. En tanto la tributación debe seguir la creación de valor, la administración tributaria china considera que las utilidades adicionales deben gravarse en China si se derivan de las características únicas del mercado chino. Por ejemplo, las filiales chinas de algunas marcas de lujo han llevado a cabo importantes actividades de promoción para educar a los clientes chinos que antes no sabían nada sobre dichas marcas. Dado que cada vez más clientes chinos están familiarizados con las marcas y los productos, los ingresos por ventas han experimentado un gran aumento para las filiales chinas. Por otro lado, disuadidos por los altos precios establecidos por las EMN en las tiendas chinas, algunos clientes chinos que habrían ido a tiendas de lujo en China optaron por ir al extranjero. El dinero gastado por los compradores chinos en tiendas de

lujo en el extranjero ha crecido a un ritmo acelerado y constituye una parte considerable de los ingresos por ventas de las filiales en el extranjero. Esta parte de los ingresos por ventas y las utilidades realizadas de los mismos, deben atribuirse a la contribución de comercialización hecha por las filiales chinas.

## 2.21 Intangibles

2.21.1 Los intangibles son un problema tan importante para los países en desarrollo como para los países desarrollados. Si bien las EMN en los países desarrollados a menudo tienen intangibles de tecnología superior, necesitan el mercado de rápido crecimiento en los países en desarrollo y la contribución de las subsidiarias en estos países para desarrollar el mercado a fin de monetizar el valor de dichos intangibles. Para los países en desarrollo, la comercialización de intangibles y VEL a menudo están estrechamente integrados, y es necesaria la debida consideración para compensar adecuadamente la contribución de las subsidiarias en los países en desarrollo.

2.21.2 Las EMN suelen contribuir con intangibles a sus filiales chinas en las etapas iniciales de la operación local para ayudar a establecer el negocio en China. Estos intangibles pueden adoptar diversas formas, como marcas globales, *know-how* técnicos o procesos comerciales. Con el tiempo, las filiales chinas locales adquieren la capacidad y la experiencia de las operaciones en China y pueden incluso contribuir a la mejora de los intangibles originales de la EMN. La cuestión en este escenario es si las filiales chinas locales deberían tener derecho a beneficios adicionales y, de ser así, ¿cuál es el método apropiado para calcular la utilidad adicional?

2.21.3 Por ejemplo, si a una filial china se le cobró una regalía del 3% por el uso de un proceso de fabricación cuando se establecieron las operaciones chinas hace 10 años, entonces puede que no sea razonable que la filial china continúe pagando la misma regalía en el año en curso sin revisar si el intangible ha seguido proporcionando el mismo valor a lo largo del tiempo. Este es particularmente el caso si la filial china ha mejorado un proceso de fabricación dado por su sociedad matriz, a través de un proceso de prueba y error y la realización de operaciones de fabricación durante un período de 10 años. La administración tributaria china cuestionaría si la filial china debería seguir pagando una regalía a la sociedad matriz por el proceso de fabricación, o si las filiales chinas deberían tener derecho a una devolución de los intangibles que han desarrollado y compartido con las empresas del grupo.

2.21.4 La administración tributaria china se complace en ver que las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE actualizadas sobre intangibles han dejado en claro que las entidades involucradas en el desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación de intangibles deben ser compensadas por sus contribuciones. El valor de un intangible desarrollado por la sociedad matriz podría ser mejorado, mantenido, protegido y explotado por las subsidiarias locales. Los países en desarrollo deben prestar especial atención a la creación de valor de los intangibles aportados por estas actividades económicas realizadas por las filiales locales.

## **2.22 Problemas prácticos y soluciones**

2.22.1 En una economía en proceso de globalización, las EMN suelen establecer operaciones en países en desarrollo para aprovechar las ventajas comparativas que ofrecen estos países. Por ejemplo, establecieron operaciones de fabricación para aprovechar la abundante mano de obra barata o los recursos naturales para suministrar productos para los mercados extranjeros, I+D para aprovechar el talento local para directivos extranjeros y la distribución de productos importados al mercado local. Estas operaciones a menudo adoptan la forma de manufactura por contrato o a consignación, I+D por contrato y distribución limitada del riesgo para dejar pocos beneficios al país local, a pesar de que muchas de estas ventajas comparativas aportan utilidades significativas al grupo de EMN. Los siguientes párrafos comparten parte de la experiencia china en el tratamiento de estos problemas de precios de transferencia.

2.22.2 Puede ser necesario adoptar una visión holística de las funciones y los riesgos. Muchas EMN han establecido varias empresas en China y cada una de ellas desempeña una única función, como fabricación, distribución, I+D y servicios, y afirman que cada una de estas entidades tiene derecho a un rendimiento limitado. Otros tienen algunas o todas las funciones de fabricación, distribución, I+D y servicios en una entidad, y aun así afirman que cada una de estas funciones tiene derecho a solo un rendimiento de rutina. La administración tributaria china considera que cuando un grupo tiene varias entidades de función única, es posible que todas deban tomarse en consideración en su conjunto para determinar adecuadamente el rendimiento que el grupo de empresas debería obtener en China. De manera similar, una entidad con múltiples funciones puede tener que ser revisada en su totalidad para poder determinar adecuadamente sus rendimientos.

2.22.3 Si bien China generalmente respeta la caracterización de riesgo limitada de las entidades de función única<sup>153</sup>; determinar un rendimiento adecuado para dichas entidades es un desafío, como se explica a continuación. Además, la legislación China tiene un artículo específico en sus reglas de precios de transferencia que exige que dichas entidades no asuman riesgos o sufran pérdidas derivadas de fallas estratégicas, subutilización de la capacidad o acumulación en las ventas de productos, etc., cuando no se involucran en la toma de decisiones de estrategia empresarial, I+D de productos o funciones de venta. En pocas palabras, si su ventaja es limitada, su desventaja también debería ser limitada. La I+D por contrato es un ámbito en el que a menudo se subestima la contribución de los países en desarrollo. El método de precios de transferencia comúnmente utilizado para recompensar las actividades de I+D realizadas por una subsidiaria de una EMN en China es el método del costo adicionado. A veces, se ha encontrado que la entidad principal que se dice que es responsable de la I+D no tiene la experiencia técnica ni la capacidad financiera para ser responsable. En otros casos, la entidad china ha obtenido “estatus de alta y nueva tecnología” en la legislación china y, por lo tanto, disfruta de incentivos tributarios sobre la base de la propiedad de tecnología básica valiosa. Sin embargo, también afirma ser un proveedor de servicios de I+D por contrato sin intangibles valiosos. Estos son solo algunos ejemplos en los que un enfoque de costo adicionado no sería adecuado. Se espera que las empresas que reclaman el estatus de alta tecnología realicen actividades que resulten en la creación de propiedad intelectual de la que puedan reclamar la propiedad económica o legal. No es suficiente por sí solo que la entidad de I+D contratada haya transferido la mayoría de sus riesgos (por ejemplo, investigación fallida) a su parte empresarial relacionada. Se debe realizar un análisis adecuado del valor proporcionado por la entidad de I+D contratada a las operaciones generales del grupo para determinar el rendimiento de plena competencia apropiado para la entidad de I+D.

2.22.4 La manufactura por contrato es una de las formas más comunes de manufactura utilizada por las EMN en China, en particular cuando se trata de productos manufacturados para la exportación. Al evaluar la rentabilidad de un fabricante por contrato, el MMNT se utiliza a menudo como método de precios de transferencia, siendo el MCT (margen del costo total) el indicador de nivel de retorno más utilizado.

2.22.5 El principio de plena competencia implica analizar transacciones vinculadas con transacciones no vinculadas para determinar la forma en

---

<sup>153</sup> Por ejemplo, manufactura por encargo o por contrato, distribución de riesgo limitado o prestador de servicios de riesgo limitado.

que partes independientes habrían actuado en situaciones mayormente comparables. Este principio se vuelve difícil de aplicar cuando una empresa depende de sus partes relacionadas tanto para la compra de insumos como para las ventas de productos. Si una empresa de este tipo se va a evaluar sobre la base del costo incrementado, un precio de compra bajo entre empresas da como resultado una base de costos infravalorada que, en última instancia, compensará de forma insuficiente al fabricante vinculado. Sin embargo, la razonabilidad del precio de compra suele ser difícil de evaluar. Por lo tanto, surge una cuestión adicional sobre la manera en que debe evaluarse la razonabilidad de los acuerdos entre empresas del contribuyente en esta situación.

2.22.6 El enfoque chino para evaluar a esas compañías consiste en comenzar con la presunción general de que el precio de compra de los materiales por parte de la parte relacionada está en condiciones de plena competencia y evaluar la razonabilidad del margen de beneficio obtenido por el fabricante contratado sobre su base de costos. La razón para aceptar el precio de compra de la parte relacionada es que la Aduana puede actuar como un control de la razonabilidad del precio de importación de los materiales y protegerse contra precios de compra intercompañía irrazonablemente bajos. El siguiente paso es proceder con el análisis de precios de transferencia mediante la adopción de una metodología de costo adicionado y el uso del MCT como indicador de nivel de utilidad. El desafío subsiguiente radica en la búsqueda de compañías comparables adecuadas, como se analizó anteriormente en este documento.

2.22.7 La manufactura por encargo es una forma común utilizada por las EMN en los países en desarrollo, pero es difícil determinar su retorno adecuado ya que solo hay unas pocas empresas independientes que cotizan en bolsa que realizan esas actividades. Algunos contribuyentes simplemente usan el MCT para los fabricantes por contrato como margen para los fabricantes por encargo. Esto subestima enormemente el retorno a los fabricantes por encargo. Otros utilizan el retorno sobre los activos como un indicador de nivel de utilidad basado en el uso de fabricantes por contrato como comparables y esto también puede subestimar el retorno, en particular para los fabricantes por encargo con mano de obra intensiva, como suele ser el caso en los países en desarrollo.

2.22.8 En la práctica, la administración tributaria china ha tratado de estimar en primer lugar el costo total de la operación de fabricación por encargo como si fuera un fabricante por contrato, generalmente agregando los costos de las materias primas que pueden obtenerse de la aduana. Luego estima los retornos apropiados (digamos, MCT) para la

fabricación por contrato basándose en comparables de fabricación por contrato, y aplica esto al costo total estimado para llegar a la utilidad total de fabricación por contrato, a partir de la cual luego ajusta factores como los costos de mantenimiento de inventario, para llegar a la utilidad total para el fabricante por encargo. Este enfoque funciona bien cuando se dispone de información aduanera fiable sobre materias primas. Si la información aduanera sobre las materias primas no está disponible o no es confiable, entonces hay problemas sin resolver en cuanto a cuál debería ser un indicador de nivel de utilidad apropiado y la manera en que podría obtenerse.

2.22.9 Las ventas, la comercialización y la distribución son otro conjunto de funciones en las que se ha observado que las EMN suelen subestimar la contribución de los países en desarrollo. La experiencia china muestra que muchas EMN tratan a sus entidades de distribución chinas como un distribuidor de riesgo limitado y utilizan un conjunto de distribuidores simples que realizan funciones limitadas en un mercado maduro como el de Japón, como comparables. Hay un par de deficiencias obvias en este enfoque. En primer lugar, a menudo existe un desajuste en términos de perfil funcional, ya que la entidad china puede realizar significativamente más funciones que estos pretendidos comparables, lo cual es evidente ya que incurre en gastos operativos significativamente mayores en relación con las ventas. En segundo lugar, no toma en cuenta las diferencias del mercado, ya que China es una economía de rápido crecimiento y tiene una fuerte demanda que requiere un esfuerzo de venta relativamente menor y, por lo tanto, puede lograr una mayor eficiencia y rentabilidad. También se suelen ignorar otras VEL, como la prima de país y cualquier intangible de mercadeo creado por la entidad china.

2.22.10 En la práctica, la administración tributaria china ha intentado corregir dichas deficiencias mediante el uso de un método de precios de transferencia más apropiado, como la división de la utilidad en los casos en que se identifican activos intangibles o VEL de comercialización local importantes o realizando ajustes de comparabilidad cuando se utiliza MMNT. Por ejemplo, si la media de la proporción de gastos operativos sobre ventas para el conjunto de comparables es solo del 7 por ciento, y la misma proporción para el contribuyente fue del 40 por ciento, en la medida en que haya ahorros por localización, la administración tributaria china ajustaría primero la base de costos. La administración tributaria china calcularía entonces el retorno adicional requerido por los esfuerzos adicionales realizados por el contribuyente chino para obtener el retorno total para el contribuyente chino.



## **2.23 Métodos alternativos al método tradicional de margen neto transaccional**

2.23.1 Si bien el MMNT aún se puede usar en ausencia de comparables locales adecuados, tales como el uso de comparables extranjeros con los ajustes adecuados como en el ejemplo utilizado del contrato de I+D, a veces un método diferente, como la división de la utilidad, puede ser más apropiado. Un ejemplo es el sector de los servicios de fabricación electrónica (SFE), donde la totalidad o casi la totalidad de las actividades de fabricación y ensamble de un grupo extranjero de EMN de SFE se han subcontratado a sus filiales chinas.

2.23.2 La configuración típica de estas operaciones de fabricación y ensamble es tal que la mayoría de la fuerza laboral y los activos tangibles de estos SFE extranjeros de la EMN, se encuentran en China, incluyendo gran parte del personal operativo de alto nivel. La casa matriz de estas empresas de SFE se encuentra fuera de China, y los ingresos SFE del grupo están respaldados por importantes contratos de fabricación con empresas globales de consumo de aparatos electrónicos, de terceros. A menudo, en tales casos, las políticas de precios de transferencia del grupo MNE muestran poco interés por compensar adecuadamente al fabricante chino. Las utilidades del fabricante chino se eliminan en la mayor medida posible en virtud de que el fabricante es un fabricante por contrato o por encargo con un perfil de riesgo muy bajo.

2.23.3 En este escenario, China considera que un enfoque basado en el riesgo puede no tomar en cuenta el hecho de que hay importantes activos ubicados en China (es decir, la mano de obra y las fábricas). En muchos casos, la mayoría de la plantilla SFE del grupo tiene su casa matriz en China, y solo unos pocos miembros del personal directivo residen fuera de China. En lugar de un enfoque transaccional o basado en utilidades, un enfoque de análisis de contribución puede ser más adecuado. Esto significa que la remuneración de cada parte involucrada sería acorde con su función y contribución a la cadena de valor en el grupo. En este caso, los activos y las personas deberían dictar en gran medida, el lugar donde debería permanecer las utilidades del grupo, y un enfoque formula de reparto global debería ser una opción realista y apropiada.

2.23.4 Alternativamente, la administración tributaria china puede determinar el retorno adecuado para la casa matriz con el fabricante chino obteniendo las utilidades residuales. Otra posible alternativa puede ser evaluar al fabricante chino sobre el retorno de sus activos o capital empleado, utilizando los resultados del grupo como comparables para el fabricante chino.

## 2.24 Otras experiencias y recomendaciones

2.24.1 Uno de los problemas clave que enfrentan los países en desarrollo es la falta de experiencia y conocimiento sobre la forma en que operan las EMN y sobre una industria en particular. Los precios de transferencia se reconocen comúnmente como uno de los problemas tributarios internacionales más difíciles, las EMN, así como las administraciones tributarias de los países desarrollados, han desarrollado y dedicado recursos sustanciales, incluyendo los talentos, a esta área. La experiencia china ha sido que un equipo especializado, con experiencia en contabilidad, economía e industria podría ser fundamental, para que las administraciones tributarias de los países en desarrollo administren de manera efectiva sus reglas de precios de transferencia.

2.24.2 Cuestiones como los factores específicos de la localización aumentan aún más el interés. Para abordar eficazmente estos problemas, se necesitan análisis económicos y cuantitativos sólidos. En comparación con las EMN, que tienen vastos recursos a su disposición para contratar a los mejores profesionales, y con las administraciones tributarias de los países desarrollados que también han desarrollado un gran equipo de economistas y analistas económicos, los países en desarrollo como China tienen una clara desventaja, que debe ser superada con urgencia. Como se explicó anteriormente en este documento, la AEI se ha comprometido a establecer un equipo especializado, agregando más personal y recursos. Además, para asegurar la consistencia en la administración de precios de transferencia, los casos sustanciales son aprobados centralmente por un panel de especialistas, ya sea a nivel provincial o nacional, dependiendo de la importancia de los casos.

2.24.3 Una forma de abordar las desventajas que enfrentan los países en desarrollo en materia de precios de transferencia es ampliar el plazo de prescripción. Por ejemplo, el plazo de prescripción del impuesto sobre la renta de las sociedades en China, es normalmente de cinco años. Sin embargo, el plazo de prescripción para los precios de transferencia se ha extendido a diez años, lo que permite más tiempo para que la administración tributaria controle los problemas de precios de transferencia de los contribuyentes. Otra forma es establecer reglas claras de cumplimiento y sanciones, poniendo la carga de la prueba en los contribuyentes y alentando a los contribuyentes a cumplir y hacer autoajustes cuando sea necesario. Se ha encontrado que los requisitos de documentación de precios de transferencia contemporáneos, junto con las reglas de penalización, han sido muy efectivos para alentar el cumplimiento de los contribuyentes. Una auditoría de toda la industria o de

todo el grupo también ha sido una forma muy eficaz y eficiente para que las administraciones tributarias hagan el mejor uso de sus limitados recursos.

2.24.4 Como economía de mercado emergente, China ha establecido un sistema de control y prevención de la elusión de impuestos en tres frentes con un enfoque uniforme y estandarizado para la administración, el servicio y la investigación. Como se indica en la segunda parte de este documento, China no siempre tiene la misma experiencia técnica y los mismos recursos que poseen los países desarrollados. No obstante, la experiencia sobre precios de transferencia en China se está acumulando rápidamente. El objetivo subyacente de la realización de auditorías es mostrar la determinación de China de exigir el cumplimiento tributario y recordar a las EMN que tomen en cuenta la contribución de las empresas chinas a la utilidad global al determinar las políticas de precios de transferencia.

## **2.25 Conclusión**

2.25.1 El proyecto BEPS ha remodelado el panorama fiscal internacional de una manera sin precedentes y el trabajo en curso para abordar los desafíos tributarios que surgen de la digitalización de la economía cambiará aún más el estatus quo. En el momento en que la globalización se encuentra en una encrucijada, combinada con las fricciones comerciales entre países y el severo impacto de la pandemia Covid-19, es probable que las EMN se vean presionadas para repensar su manera de operar globalmente, así como la distribución de la cadena de valor. Esto, a su vez, traerá nuevos desafíos, especialmente en el área de precios de transferencia, que las administraciones tributarias de los países en desarrollo deberán enfrentar.

2.25.2 La administración tributaria china agradece la oportunidad de compartir con otros países en desarrollo la experiencia y los conocimientos sobre la administración de precios de transferencia, así como las aportaciones que podrían brindar perspectivas útiles.

### 3 India—Prácticas nacionales

#### Prácticas y desafíos de precios de transferencia en la India

##### 3.1 Introducción

3.1.1 Las disposiciones sobre precios de transferencia se introdujeron en la Ley del impuesto sobre la renta de la India en 2001. Las disposiciones estaban ampliamente alineadas con las Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE. A lo largo de los años, las auditorías de precios de transferencia en India han planteado una serie de problemas y desafíos. La administración de las leyes de precios de transferencia también ha dado lugar a varias controversias y litigios prolongados. Con miras a reducir las controversias sobre precios de transferencia, la administración tributaria ha introducido muchas iniciativas. Algunas de las iniciativas son la introducción de un esquema de acuerdo anticipado de precios (APA), la inclusión de disposiciones de puerto seguro, la utilización de la cláusula del Procedimiento de Acuerdo Mutuo (MAP) en los tratados de impuestos bilaterales para resolver controversias de precios de transferencia, la migración de una selección de casos de precios de transferencia para auditoría basada en montos de las transacciones a una basada en el riesgo, y emisión de distintas circulares e instrucciones sobre cuestiones de precios de transferencia para esclarecer cuestiones de precios de transferencia, etc.

3.1.2 Debido a estas iniciativas, ha habido un impacto en el número de casos sujetos a auditoría, así como en el número de controversias derivadas de dichas auditorías, las cuales han mostrado una tendencia a la baja. La administración tributaria de la India tiene un sistema sólido para identificar casos de precios de transferencia de alto riesgo, al tiempo que brinda un grado razonable de certeza a los contribuyentes de bajo riesgo. Se espera que el nuevo enfoque aumente la calidad de las auditorías de precios de transferencia sin crear un entorno de incertidumbre tributaria y litigios prolongados.

3.1.3 En los párrafos siguientes de este capítulo se analizan varios aspectos relacionados con el régimen de precios de transferencia en India y las cuestiones pendientes que siguen planteando desafíos a la administración de precios de transferencia.

### 3.2 Regulaciones de precios de transferencia en la India

3.2.1 Las Regulaciones de Precios de Transferencia de India se basan en el principio de plena competencia. Las regulaciones entraron en vigor el 1 de abril de 2001. Las regulaciones disponen que cualquier ingreso que surja de una transacción internacional entre empresas asociadas (EA) se computará tomando en cuenta el precio de plena competencia (*Arm's Length Principle*, ALP por sus siglas en inglés). El concepto de “empresa asociada” se ha definido en detalle en las regulaciones.

3.2.2 El ALP se determinará mediante cualquiera de los métodos de precios de transferencia establecidos. Los métodos previstos para la determinación del ALP son los siguientes: método de precio libre comparable, método de precio de reventa, método de costo adicionado, método de margen neto transaccional, método de división de la utilidad y un método residual conocido como “cualquier otro método”. Las regulaciones no establecen ninguna jerarquía de los métodos y respaldan el concepto del “método más apropiado”, que proporciona la medida más confiable de un resultado en condiciones de plena competencia en un conjunto particular de hechos y circunstancias.

3.2.3 Las regulaciones establecen declaraciones anuales obligatorias, así como el mantenimiento de documentación contemporánea por parte de los contribuyentes si las transacciones internacionales entre empresas asociadas sobrepasan un umbral, y tienen implicaciones de penalización en caso de incumplimiento. La responsabilidad principal de proporcionar un ALP, recae en el contribuyente. En la mayoría de los casos, la entidad india se toma como parte analizada y se utilizan comparables indios. Si la empresa asociada extranjera es la entidad menos compleja, se la toma como parte analizada.

3.2.4 A fin de dar uniformidad a la aplicación de la ley de precios de transferencia, existen “Comisionados” especializados (es decir, distritos geográficos) bajo la supervisión de un Comisionado en Jefe Principal de Impuesto sobre la Renta (Tributación Internacional) en Delhi y dos Comisionados en Jefe de Impuesto sobre la Renta (tributación internacional) establecidos en Mumbai y Bangalore. Los funcionarios de precios de transferencia están investidos con poderes de inspección, investigación, citación, examinar a una persona bajo juramento, investigación o verificación *in situ* y requerimientos para la generación de libros contables y otros documentos relevantes durante el curso de una auditoría de precios de transferencia. El mecanismo del Panel de Resolución de Disputas también está disponible para que los contribuyentes resuelvan controversias relacionadas con precios de transferencia.

3.2.5 En 2020 el órgano legislativo autorizó al Gobierno de la India<sup>154</sup> para crear un esquema que prevea auditorías de precios de transferencia en equipo con la eliminación (en la medida de lo posible) de la interfaz entre los funcionarios de precios de transferencia y los contribuyentes.<sup>155</sup>

3.2.6 El Gobierno de la India tiene un sitio web especializado que contiene información completa sobre las últimas disposiciones de la legislación tributaria y las normas, circulares e instrucciones relacionadas, incluidas las relacionadas con los precios de transferencia. El sitio web tiene una interfaz de fácil utilización.<sup>156</sup>

### 3.4 Problemas relacionados con los riesgos

3.4.1 Una comparación de las funciones desempeñadas, los activos empleados y los riesgos asumidos es la base de cualquier análisis de comparabilidad. La práctica india ha sido evaluar el riesgo junto con funciones y activos. La India cree que es injusto dar una importancia indebida a los riesgos en la determinación del precio de plena competencia en comparación con las funciones desempeñadas y los activos empleados.

3.4.2 La identificación de los riesgos y de la parte que los asume son pasos importantes en el análisis de comparabilidad. La India cree que la conducta de las partes es fundamental para determinar si la asignación real de riesgos se ajusta a la asignación contractual de riesgos. La asignación de riesgos depende de la capacidad de las partes de la transacción para ejercer control sobre dichos riesgos. Las funciones centrales, las responsabilidades clave, la toma de decisiones significativas y los niveles de responsabilidad individual de las decisiones clave son factores importantes para identificar a la parte que tiene control sobre los riesgos. Además, la capacidad financiera para asumir el riesgo también es importante para establecer si una parte realmente asume o controla el riesgo.

3.4.3 En la India, las Empresas Multinacionales (EMN) alegan a menudo ante los funcionarios de precios de transferencia que las partes relacionadas que participan en la investigación y el desarrollo por contrato

---

<sup>154</sup> Con el fin de crear un plan para auditorías de precios de transferencia en equipo, la Sección 92CA de la Ley del impuesto sobre la renta de la India se modificó a partir del 1 de noviembre de 2020.

<sup>155</sup> Se hace referencia al Plan de evaluación, apelación y sanción anónima (India), 2020, disponible en inglés en <https://www.incometaxindia.gov.in/Pages/faceless-scheme.aspx>

<sup>156</sup> Disponible en inglés en <http://www.incometaxindia.gov.in>

u otros servicios por contrato en la India son entidades libres de riesgo. En consecuencia, se dice que estas partes relacionadas tienen derecho solo a los (bajos) costos de rutina más la remuneración. Las EMN también sostienen que los riesgos de las actividades o servicios de investigación y desarrollo (I+D) son controlados por ellas y que las entidades indias que son entidades libres de riesgo solo tienen derecho a un bajo costo más una remuneración.

3.4.4 La idea de que los riesgos pueden ser controlados de forma remota por la sociedad matriz y que la filial india que desempeña funciones principales, como realizar actividades de I+D o prestar servicios, es una entidad libre de riesgos no se ha considerado aceptable. La India cree que, en muchos casos, la función principal de realizar actividades de I+D o prestar servicios se encuentra en la India, lo que a su vez requiere que la dirección y los empleados de las filiales indias tomen importantes decisiones estratégicas. Estas decisiones estratégicas pueden ser en términos de diseño del Producto o software; la dirección de las actividades de I+D o la prestación de servicios; y el seguimiento de las actividades de I+D. En consecuencia, la filial india ejerce un control sobre riesgos operativos y otro tipo de riesgos. En estas circunstancias, la capacidad de la sociedad matriz para ejercer control sobre los riesgos de forma remota desde un lugar donde no se encuentran las funciones básicas de I+D y los servicios, es muy limitada.

### **3.5 Rango de plena competencia**

3.5.1 Con el fin de alinear la ley de precios de transferencia de la India con las mejores prácticas internacionales, se modificó la ley para introducir un concepto de “rango” para determinar el ALP, que es aplicable a las transacciones internacionales realizadas a partir del 1 de abril de 2014 (es decir, vigente desde el año de evaluación 2015-16). Las características más destacadas de este “rango” son las siguientes:

- Un conjunto de datos de los resultados o márgenes de utilidad de seis o más empresas comparables se organizará en orden ascendente y en un rango de plena competencia comenzando con el percentil treinta y cinco del conjunto de datos y terminando con el percentil sesenta y cinco del conjunto de datos (se construirá el “30 medio” del conjunto de datos).
- Si el precio al que se ha realizado realmente la transacción internacional se encuentra dentro del rango mencionado anteriormente, entonces el precio de la transacción se considerará el ALP.

- Si el precio al que realmente se ha realizado la transacción internacional está fuera del rango mencionado anteriormente, entonces el ALP será la mediana de todos los valores incluidos en el conjunto de datos (es decir, el percentil 50).
- Sin embargo, si el rango no se utiliza debido a la falta de disponibilidad de al menos seis compañías comparables, la media aritmética, con un rango de tolerancia *qua* (relevante para) la naturaleza de las actividades comerciales se seguirá utilizando para determinar el ALP.

### **3.6 Ajuste de comparabilidad**

3.6.1 Como ocurre con muchos otros países, las regulaciones de precios de transferencia de la India requieren “ajustes de comparabilidad razonablemente precisos”. La responsabilidad de probar un “ajuste de comparabilidad razonablemente preciso” recae en el contribuyente. La experiencia de la administración de precios de transferencia de la India indica que se pueden obtener ajustes sobre la utilización de la capacidad y el capital de trabajo. Sin embargo, a la administración de precios de transferencia de la India le resulta difícil realizar ajustes de riesgo ante la ausencia de una metodología confiable, sólida e internacionalmente acordada para generar ajustes de riesgo.

### **3.7 Ajuste secundario**

3.7.1 En determinadas situaciones específicas, para transacciones realizadas a partir del 1 de abril de 2016 en las que se realiza un ajuste en el precio de transferencia que conduce a un aumento en los ingresos o una reducción en la pérdida del contribuyente, el exceso de dinero (es decir, la diferencia entre el precio de transferencia y el precio de plena competencia) disponible con la empresa asociada, si no es repatriado al contribuyente en la India dentro del tiempo especificado, se considera un anticipo hecho por el contribuyente a dicha empresa asociada, sobre el cual se aplica un interés a tasas reguladas. Para las transacciones realizadas a partir del 1 de septiembre de 2019, el contribuyente también tiene la opción de pagar un impuesto sobre la renta adicional por única vez a una tasa del dieciocho por ciento sobre el exceso de dinero no repatriado.



### 3.8 Ahorros por localización

3.8.1 El concepto de “ahorro por localización”, es decir, ahorro de costos en una jurisdicción de bajo costo como India, es uno de los aspectos que se toman en cuenta al realizar un análisis de comparabilidad durante las auditorías de precios de transferencia. La expresión “ahorros por localización” tiene un significado amplio; va más allá de la cuestión de trasladar una empresa desde una ubicación de “alto costo” a una de “bajo costo” y se relaciona con cualquier ventaja de costos que una jurisdicción pueda proporcionar. Las EMN buscan continuamente opciones para reducir sus costos a fin de aumentar sus utilidades. A este respecto, la India ofrece varias ventajas operativas a las EMN, como la disponibilidad de mano de obra de bajo costo o empleados calificados, menor costo de materia prima, menor costo de transacción, espacio de alquiler a un precio razonable, menores costos de capacitación, disponibilidad de infraestructura a un costo menor, diversos incentivos de impuestos directos e indirectos, etc.

3.8.2 Además de las ventajas de costos anteriores, la India ofrece las siguientes ventajas específicas de la localización (VEL) a las EMN:

- mano de obra altamente calificada, especializada y bien formada;
- acceso y proximidad a mercados locales o regionales grandes y en crecimiento;
- gran base de clientes con mayor capacidad de gasto;
- redes de información superiores;
- redes de distribución superiores;
- variadas políticas de incentivo; y
- prima de mercado.

3.8.3 El beneficio incremental de las VEL se conoce como “ahorro de localización”. El principal problema de los precios de transferencia es la cuantificación y asignación de los ahorros por localización y los ahorros de localización entre las empresas asociadas. Utilizando un enfoque de precios en condiciones de plena competencia, la asignación de los ahorros de localización y los ahorros de localización entre las empresas asociadas debe hacerse en referencia a lo que las partes independientes hubieran acordado en circunstancias comparables. Es posible utilizar el método de división de la utilidad para determinar la asignación en condiciones de plena competencia de los ahorros y las rentas de localización en los casos en que no estén disponibles transacciones no vinculadas comparables. En estas circunstancias, se considera que el análisis funcional de las partes de la transacción (funciones desempeñadas, titularidad de activos y riesgos

asumidos), y el poder de negociación de las partes (que en condiciones de plena competencia estaría determinado por la competitividad del mercado, disponibilidad de sustitutos, estructura de costos, etc.) deben considerarse factores apropiados.

3.8.4 Sin embargo, en situaciones en las que se encuentran disponibles transacciones no vinculadas comparables, el análisis de comparabilidad y la evaluación comparativa mediante el uso de los márgenes de resultados o utilidades de dichas empresas comparables locales, determinarán el ALP de una transacción con una parte relacionada en una jurisdicción de bajo costo. Si se dispone de buenos comparables locales, se puede decir que los beneficios de los ahorros de localización han sido incluidos en el ALP determinado de ese modo. Sin embargo, si no se dispone de buenos comparables locales que pudieran capturar los beneficios de los ahorros por localización o en situaciones en las que se elige a la empresa asociada en el extranjero como la parte analizada, la cuestión de capturar los beneficios de los ahorros por localización seguirá siendo un problema para determinar el ALP.

### **3.9 Problemas relacionados con la base de costos según el MMNT**

3.9.1 Muchas empresas multinacionales tienen centros de servicios cautivos e instalaciones de fabricación por contrato en la India. Como parte de su política de precios de transferencia, por lo general reembolsan a la entidad india que utiliza MMNT con el margen del indicador de utilidades sobre los costos totales como el método más apropiado. Según este método, las empresas asociadas en el extranjero proporcionan a la empresa india un margen sobre la base de costos. El examen de los precios de transferencia en la India ha revelado que a menudo ciertos costos no se incluyen en la base de costos. Como resultado, el margen se calcula sobre una base de costo reducido por el contribuyente. Normalmente, las autoridades de precios de transferencia de la India cambian la base de costos para incluir dichos costos. Algunos de estos costos son los siguientes:

(a) *Compensación basada en acciones*

Según la política de grupo, la empresa asociada en el extranjero a veces paga una bonificación de remuneración o desempeño a los empleados de la entidad india a través de un Plan o Planes de Opciones de Acciones para Empleados (POAE) o planes similares. Según la práctica en la India, los gastos de POAE deben incluirse en la base de costos con el propósito limitado de calcular el margen, ya que la compensación adicional la

otorga la empresa asociada en el extranjero por el desempeño de los empleados de la empresa india. Esto se basa en el principio de que la compensación basada en acciones forma parte de la estructura de remuneración de los empleados y, por lo tanto, se incluye en la base de costos con el fin de calcular el margen de la misma manera que el componente en efectivo de la remuneración.

- (b) *Costo de consultoría de terceros y costo de infraestructura a cargo de la EA del extranjero, mientras el contribuyente utiliza los informes/datos/conocimientos de la consultoría o instalaciones, en el curso de sus negocios*

En algunos casos, se ha descubierto que la empresa india utiliza determinados materiales de formación, opiniones de expertos, informes de diligencia debida e informes de asesoramiento en el desempeño de sus actividades. Sin embargo, los pagos por dichos materiales/opiniones/informes los realiza la empresa asociada en el extranjero directamente al consultor. Una empresa asociada en el extranjero también puede estar pagando por la conectividad, los canales de comunicación y otra infraestructura general del grupo. Si el contribuyente indio no incluye dichos costos en la base de costos, con el propósito limitado de calcular el monto del margen de beneficio, las autoridades de precios de transferencia realizarán los cambios necesarios en la base de costos.

- (c) *Software y activos recibidos sin costo*

Se ha visto en muchos casos que una entidad del grupo compra software para todo el grupo y comparte la licencia con varias EA. La EA india puede ser beneficiaria del software, pero es posible que no lo pague. Dichos costos deben incluirse en la base de costos al calcular el monto del margen.

En algunos casos, se observa que las EA en el extranjero brindan activos gratuitos al asociado indio, que luego son utilizados por ese asociado indio. En tales situaciones, una depreciación sobre el valor de dichos activos libres de costo debe incluirse en la base de costos con el objeto limitado de calcular el monto del margen.

Lo anterior se aplicaría incluso en situaciones en las que el software/activos se proporcionen a un precio de descuento.

(d) *Costo del proveedor externo incurrido por la empresa asociada india*

A veces, una empresa de servicios cautiva puede subcontratar parte de su trabajo a un proveedor externo y puede argumentar que no aporta ningún valor agregado con respecto al trabajo subcontratado a dicho proveedor, y debe ser tratada como una entidad intermediaria”. En consecuencia, no aplicaría el margen de utilidad sobre los costos subcontratados.

Según la práctica en la India, dichos costos de terceros normalmente deben incluirse en la base de costos, cuando se determine que están relacionados con las funciones y los riesgos asociados de la entidad india.

### **3.10 Generalidades sobre intangibles**

3.10.1 Los precios de transferencia de los intangibles han sido un área de trabajo difícil para las administraciones tributarias alrededor del mundo. La situación ha venido siendo la misma para la administración tributaria india. El ritmo de crecimiento de la economía intangible ha abierto nuevos desafíos al principio de plena competencia.

3.10.2 Las transacciones que involucran activos intangibles son difíciles de evaluar por las siguientes razones:

- los intangibles rara vez se comercializan en el mercado externo y es muy difícil encontrar comparables de dominio público;
- los intangibles a menudo se transfieren en conjunto con los activos tangibles; y
- pueden ser difíciles de detectar.

3.10.3 Surgen una serie de complicaciones al tratar con intangibles. Algunas de las cuestiones clave giran en torno a la determinación de la tasa de regalías en condiciones de plena competencia, la asignación del costo de desarrollo del mercado y de la marca en un nuevo país, la remuneración por el desarrollo de intangibles de marketing e I+D, su uso, los precios de transferencia de la marca compartida, etc. Algunas de las experiencias de la India a este respecto se analizan a continuación.

3.10.4 Con respecto al pago de regalías, las EMN a menudo celebran acuerdos que permiten el uso de marcas, nombres comerciales, *know-how*, diseño, tecnología, etc. por parte de sus filiales o partes relacionadas en la

India. Dichos pagos pueden realizarse como una suma global o mediante pagos periódicos o una combinación de ambos tipos de pago. La propiedad intelectual perteneciente a una entidad y utilizada por otra entidad, generalmente requiere el pago de una regalía como contraprestación por su uso. Sin embargo, la cuestión importante a este respecto ha sido la determinación de la tasa de regalías en condiciones de plena competencia. El principal desafío para determinar la tasa de regalías en condiciones de plena competencia es encontrar comparables de dominio público con suficiente información para el análisis de comparabilidad. Además, es difícil encontrar un ALP comparable en la mayoría de los casos. El uso del método de división de la utilidad como alternativa generalmente no es una opción viable debido a la falta de información necesaria.

3.10.5 En ciertos casos se encontraron serias dificultades para determinar la tasa de regalías cobrada por el uso de marcas y nombres comerciales. En algunos casos, el usuario había soportado costos significativos en la promoción de la marca o nombre comercial y en la promoción y el desarrollo de la fidelidad del cliente hacia la marca o nombre comercial en un nuevo mercado. En estos casos, la tasa de regalías cobrada por la EMN debería depender del costo asumido por la subsidiaria o parte relacionada para promover la marca y el nombre comercial y para desarrollar la lealtad del cliente por esa marca y producto. En muchos casos, la subsidiaria local no pagaría regalías en un entorno no vinculado y la subsidiaria requeriría una compensación en condiciones de plena competencia por la propiedad económica de la marca y el nombre comercial desarrollado por ella, y por mejorar el valor de la marca y el nombre comercial (de propiedad legal de las sociedades matrices) en un mercado emergente como la India.

3.10.6 En muchos casos, las filiales indias que utilizan *know-how* técnico de su sociedad matriz han realizado importantes gastos para adaptar dicho *know-how* y mejorar su valor mediante sus esfuerzos de I+D. Los costos de actividades, como las actividades de I+D que han contribuido a mejorar el valor del *know-how* propiedad de la sociedad matriz, generalmente son considerados por la administración de precios de transferencia de la India al determinar el ALP de las regalías por el uso de *know-how* técnico.

3.10.7 También han surgido importantes problemas de precios de transferencia en los casos de marca conjunta de una nueva marca extranjera propiedad de la sociedad matriz de la EMN (una marca desconocida en un mercado nuevo como la India) con una marca india popular. Dado que la subsidiaria india ha desarrollado una valiosa marca india en el mercado nacional durante un período de tiempo, incurriendo en un gasto muy grande en publicidad, comercialización y promoción de ventas, debería

tener derecho a una remuneración en condiciones de plena competencia por contribuir a aumentar el valor de la poco conocida marca extranjera al compartirla con una marca india popular y, por lo tanto, aumentar el reconocimiento del mercado.

### **3.11 Intangibles generados a través de actividades de I + D**

3.11.1 Varias EMN globales han establecido filiales en la India para actividades de I+D mediante contratos para aprovechar la gran cantidad de mano de obra calificada que está disponible a un costo menor. Estas subsidiarias indias generalmente se compensan sobre la base de márgenes de rutina y de bajo costo incrementado. Las EMN matrices de estos centros de I+D justifican márgenes de utilidad más bajos sobre la base de que controlan todos los riesgos y sus filiales o partes relacionadas son entidades libres de riesgo o que asumen un riesgo limitado. La afirmación de las EMN matrices de que controlan el riesgo y tienen derecho a una parte importante de las utilidades de las actividades de I+D se basa normalmente en el argumento de que aquéllas:

- diseñan y monitorean todos los programas de investigación de la subsidiaria;
- proporcionan los fondos necesarios para las actividades de I+D;
- controlan el presupuesto anual de la filial para las actividades de I+D;
- controlan y toman todas las decisiones estratégicas relativas a las funciones básicas de las actividades de I+D de la filial; y
- asumen el riesgo de que las actividades de I+D no tengan éxito.

3.11.2 En las auditorías de precios de transferencia de ciertos centros de I+D por contrato, han surgido los siguientes hechos:

- La mayoría de las sociedades matrices de las filiales indias no pudieron presentar los documentos pertinentes para justificar su afirmación de que controlan el riesgo de las funciones centrales de las actividades y activos de I+D (incluyendo los activos intangibles), que se encuentran en el país de su filial.
- Contrariamente a las afirmaciones de las sociedades matrices, se constató que las decisiones estratégicas cotidianas y el seguimiento de las actividades de I+D estaban a cargo del personal de la filial que se dedicaba a actividades reales de I+D y asumía los riesgos operativos pertinentes.

- La gerencia de la filial india también tomó decisiones sobre la asignación del presupuesto a diferentes flujos de actividades de I+D y la gerencia india también supervisó el desempeño diario de las actividades de I+D.
- Si bien era cierto que los fondos para las actividades de I+D eran proporcionados por las sociedades matrices que asumían el riesgo financiero de las actividades de I+D, los otros aspectos importantes de las actividades de I+D, como la mano de obra técnicamente capacitada, el *know-how* para las actividades de I+D, etc. eran desarrollados y propiedad de las subsidiarias indias. En consecuencia, el control de los riesgos de las actividades de I+D recaía tanto en la sociedad matriz de la EMN como en la filial india, pero la filial india controlaba más riesgos en comparación con su sociedad matriz.

3.11.3 De esta forma se ha logrado inferir que las subsidiarias indias no eran entidades libres de riesgo, sino que asumían riesgos económicamente significativos. En consecuencia, las subsidiarias indias tenían derecho a un retorno adecuado por sus funciones, incluyendo la toma de decisiones estratégicas, el seguimiento de las actividades de I+D, el uso de sus activos tangibles e intangibles y el control de los riesgos. En virtud de estos hechos, un modelo de compensación rutinario y de bajo costo más compensación no podría obtener un ALP.

### **3.12 Intangibles de mercadeo**

3.12.1 Los asuntos de precios de transferencia de los intangibles de mercadeo han sido un área de mucha atención para la administración de precios de transferencia de India. El tema es particularmente relevante para la India como mercado excepcional debido a sus especiales características, como las ventajas por ubicación, la accesibilidad al mercado, su gran base de clientes, la prima de mercado, el poder adquisitivo de los clientes indios, etc. El mercado indio ha sido testigo de importantes actividades de comercialización por parte de las subsidiarias y partes relacionadas de grupos de EMN en el pasado reciente, que han dado lugar a la creación de intangibles de mercadeo local.

3.12.2 Las funciones llevadas a cabo por las subsidiarias indias de un grupo de MNE relacionadas con la comercialización, la investigación de mercado y el desarrollo del mercado, incluyendo el agregado de valor a intangibles como marcas registradas y nombres comerciales propiedad de sociedades matrices, así como la creación y desarrollo de intangibles de

mercadeo, como listas de clientes y redes de distribuidores, han sido objeto de ajustes de precios de transferencia en la India. Las autoridades tributarias indias han considerado el ajuste de los gastos incurridos en estas funciones de mercadeo sobre la premisa de que los contribuyentes indios estaban incurriendo en estos gastos para y en nombre de sus sociedades matriz fuera de la India, y que:

- estos gastos promovieron las marcas/nombres comerciales que son propiedad legal de las empresas asociadas en el extranjero; y
- estos gastos crearon o desarrollaron la comercialización de intangibles en forma de marcas o nombres comerciales, listas de clientes, distribuidores o canales de distribución, etc., aunque la empresa india puede no haber tenido derechos de propiedad sobre estos intangibles.

Con base en esta premisa, las autoridades tributarias indias han sostenido que las funciones desempeñadas, que son del tipo de desarrollo de los intangibles relevantes, merecen una compensación.

3.12.3 Para calcular el valor de la compensación y el ajuste requerido, se ha realizado una comparación con el gasto promedio en Publicidad, Comercialización y Promoción (PCP) de empresas comparables en una línea de negocio muy similar para determinar el gasto de rutina en PCP para la venta del producto. Se ha considerado que los gastos por encima de ello se incurren únicamente en el desarrollo del valor de la marca u otros intangibles de mercadeo en beneficio de la empresa asociada y como un servicio para ella. Este exceso de gastos se ha considerado para ajuste junto con un margen como cargo por servicio sobre el mismo, calculado sobre una base de costo adicionado. El entendimiento de este enfoque ha sido que las funciones relacionadas con el desarrollo, la mejora y la explotación de los intangibles de mercadeo, ahora denominadas DEMPE (Desarrollo, Mejora, Mantenimiento, Protección y Explotación) según el Informe final sobre las Acciones 8 a 10 de BEPS, resultan en el siguiente beneficio doble para las empresas asociadas:

- 1) Beneficio directo: por medio de un aumento de los ingresos del territorio debido a la venta/regalías/tarifa por servicios técnicos, etc. En muchos de los casos, estas funciones pueden tener un impacto en la mejora de los ingresos de las empresas asociadas en otras partes del mundo. Por ejemplo, patrocinio de eventos o deportes vistos en muchos países, lanzamiento de marcas desarrolladas en India en otras partes del mundo, etc.



- 2) Beneficio indirecto:
- a. Desarrollo de mercado: las empresas asociadas, propietarias de intangibles, obtienen una ventaja en cuanto al desarrollo del mercado por sí mismas. Si bien este tipo de ventaja se acumula durante un período de tiempo, se manifiesta de diferentes maneras. Por ejemplo, cuando la empresa asociada celebra un acuerdo con un tercero para la venta directa de bienes en la India, se observa en muchos casos que las empresas asociadas extranjeras celebran acuerdos en la India con empresas de cadenas minoristas o vendedores electrónicos o grandes empresas, etc. Aquí, el conocimiento del intangible de comercio propiedad de la empresa asociada, que no era muy conocido en el mercado indio, se ve reforzado por los esfuerzos de comercialización realizados por el contribuyente indio, agregando valor a los intangibles. Esta práctica de la subsidiaria india también crea una plataforma para la empresa asociada cuando lance nuevos productos en India. Aunque algunos de los contribuyentes indios están siendo compensados en parte y otros no, invariablemente el contribuyente no mantiene cuentas separadas para mostrar qué parte del gasto corresponde a las funciones DEMPE relacionadas con los intangibles y los consiguientes beneficios dados a la empresa asociada y los incurridos para la promoción rutinaria del producto. El patrón de compensación, si lo hay, por las empresas asociadas para tales funciones es variado. Si bien algunos de ellos otorgan una compensación a la subsidiaria india por mantener un nivel de beneficio acordado, otros otorgan una compensación fija que generalmente no está correlacionada por el contribuyente con las funciones que desempeña.
  - b. Mejora del valor de salida: la actividad de comercialización del contribuyente otorga otro tipo de ventaja a la empresa asociada que se materializa cuando hay un cambio en la propiedad de la empresa, ya sea mediante la reestructuración dentro del grupo o mediante la desinversión de una parte del negocio completo a un tercero. En esta etapa, el esfuerzo del desarrollo del mercado, el desarrollo de la marca u otras adiciones de valor a los intangibles como derechos de autor, patentes, marcas registradas, licencias, franquicias, lista de clientes,

canal de comercialización, marca, secreto comercial, etc. son de tremenda importancia al negociar el precio de desinversión y valoración de activos.

3.12.4 Los ajustes realizados por los funcionarios de precios de transferencia han sido objeto de revisiones judiciales en la India y, aunque el asunto aún debe ser resuelto definitivamente por la Corte Suprema, los siguientes principios han surgido de las decisiones de las Cortes Supremas y los Tribunales:

- 1) Deberá establecerse la existencia de una transacción internacional en relación con cualquier servicio o beneficio antes de que se puedan aplicar las disposiciones de precios de transferencia para asignar un valor al servicio o beneficio con el fin de determinar la compensación.
- 2) El mero hecho de un gasto de PCP inusual o excesivo no puede establecer la existencia de dicha transacción. Sin embargo, una vez que se establece una transacción de este tipo, es posible compararla por separado y no siempre es necesario agregarla a otras transacciones internacionales.

3.12.5 El enfoque actual de la administración tributaria india para llevar a cabo ajustes de precios de transferencia de acuerdo con los principios judiciales anteriores es el siguiente:

- Llevar a cabo un análisis detallado de Funciones, Activos y Riesgos (FAR) para identificar todas las funciones del contribuyente y las empresas asociadas relacionadas con todas las transacciones internacionales, por ejemplo, compra de materias primas/componentes, pago de regalías, compra de productos terminados, exportación de productos terminados, servicios de apoyo, ventas directas de la empresa asociada en India, etc.
- Examinar si las actividades de comercialización, la investigación de mercados, el desarrollo del mercado, el canal de distribución, el canal de vendedores, la lista de clientes, etc. (funciones DEMPE) reflejadas por los gastos incurridos en India por el contribuyente y la empresa asociada resultan conforme a los perfiles funcional y de riesgo y los beneficios obtenidos por el contribuyente y la empresa asociada, y en qué caso la empresa asociada, asumiendo un riesgo en el mercado indio o beneficiándose de India de una forma u otra, depende de las funciones DEMPE realizadas por la filial india.

- Encontrar el método más apropiado para determinar la remuneración en condiciones de plena competencia por las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por la entidad india. El método más apropiado dependería de los hechos del caso. Cuando se determina que el MMNO es el método más apropiado, uno de los enfoques adoptados por las autoridades tributarias es la comparación de la intensidad de las funciones de PCP del contribuyente con la de entidades comparables mediante la comparación de sus respectivos gastos de comercialización y otros afines, como un porcentaje de los ingresos. Solo después del ajuste apropiado, los ratios de utilidad operativa de los comparables se comparan con la razón de utilidad operativa del contribuyente. En varios casos, donde el método de distribución de la utilidad residual se mantiene como el método más apropiado, las autoridades tributarias primero identifican el gasto de PCP no rutinario del contribuyente comparando su gasto de PCP con el de entidades comparables que realizan actividades de fabricación o distribución de rutina. Los gastos de PCP no rutinarios, si los hubiere, se excluyen del gasto operativo del contribuyente y el margen de utilidad operativa resultante se compara con el margen de utilidad operativa de entidades comparables que realizan actividades de fabricación o distribución de rutina. Si se identifica alguna utilidad residual como resultado de dicha comparación, se distribuye entre el contribuyente y su empresa asociada en la proporción de las funciones realizadas relacionadas con la comercialización, los activos utilizados y los riesgos asumidos por ellos. En caso de que la participación del contribuyente en la utilidad residual combinada con su utilidad de rutina exceda la utilidad declarada por él, se realiza un ajuste.

3.12.6 El Informe BEPS sobre cuestiones de precios de transferencia ilustra a través de ejemplos las situaciones en las que un comercializador o/ distribuidor puede esperar una compensación por las funciones de PCP que lleva a cabo. Los hilos comunes que surgen de estos ejemplos son:

- La compensación por la función PCP dependerá de la intensidad con la que se realice la función, el alcance de los activos empleados y la importancia del riesgo asumido por las partes con respecto a la función de PCP.
- La compensación puede ser parte del precio de otra transacción. Por ejemplo, el contribuyente podría ser compensado mediante

la reducción del precio de los bienes o materias primas o mediante una tasa reducida de regalías de marca.

- El contribuyente puede ser compensado directamente por el exceso de gastos de comercialización en que incurre por encima de los incurridos por empresas independientes comparables, junto con un margen apropiado sobre dichos gastos.
- Las utilidades combinadas de las ventas de bienes se pueden dividir primero dando al distribuidor y a la empresa asociada propietaria de la marca un retorno básico de sus funciones. La utilidad residual puede luego distribuirse tomando en cuenta las contribuciones relativas de ambas entidades a la generación de ingresos y el valor de la marca o nombre comercial.
- Cuando los resultados de la función de PCP realizada por el contribuyente son explotados íntegramente por el propio contribuyente, no se percibirá una compensación separada por la función.

La entidad que toma las decisiones importantes relacionadas con la función de PCP, como decidir la estrategia, fijar el presupuesto y ejercer el control general sobre la función, es la entidad que asume el riesgo relacionado con la actividad de PCP y tiene derecho a todas las utilidades excedentes generadas por la función.

3.12.7 La administración tributaria de la India mantiene estos principios con el fin de realizar ajustes, pero es evidente que el proceso es complejo, con muchos elementos de hecho y no está exento de controversias. Es probable que los esfuerzos que están realizando las autoridades tributarias indias para lograr uniformidad en el enfoque y el veredicto judicial esperado de la Corte Suprema de la India, aporten más claridad al proceso.

### **3.13 Servicios intragrupo**

3.13.1 La globalización y el impulso para lograr eficiencias dentro de los grupos de EMN han alentado el intercambio de recursos para brindar apoyo a las entidades del grupo en una o más localizaciones a través de servicios compartidos. Algunos de los servicios son de naturaleza relativamente sencilla, como mercadeo, publicidad, comercialización, consultoría de gestión, etc. Sin embargo, otros servicios pueden ser más complejos y, a menudo, se pueden prestar de forma independiente o como parte de un paquete y están vinculados de una forma u otra al suministro de bienes o activos intangibles.

3.13.2 Las siguientes preguntas son relevantes para identificar los servicios intragrupo que requieren una remuneración en condiciones de plena competencia:

- ¿Han recibido las subsidiarias indias algún servicio de partes relacionadas, es decir, servicios intragrupo?
- ¿Cuáles son la naturaleza y los detalles de los servicios, incluyendo el número de servicios recibidos por la parte relacionada?
- ¿Se han prestado servicios para satisfacer las necesidades específicas del destinatario de los servicios?
- ¿Son servicios duplicados (es decir, la subsidiaria india estaba haciendo uso de servicios similares por sí misma)?
- ¿La filial india tenía capacidad para absorber los servicios prestados por la AE?
- ¿Cuáles son los beneficios económicos y comerciales que obtiene el receptor de los servicios intragrupo?
- en circunstancias comparables, ¿una empresa independiente estaría dispuesta a pagar y adquirir dichos servicios?
- ¿Un tercero independiente estaría dispuesto y sería capaz de proporcionar tales servicios?

3.13.3 Las respuestas a las preguntas anteriores ayudan a determinar si la filial india ha recibido o prestado servicios dentro del grupo que requieren una remuneración en condiciones de plena competencia. La determinación del ALP de los servicios intragrupo normalmente involucra los siguientes pasos:

- identificación del costo incurrido por la entidad del grupo al prestar servicios intragrupo a la parte relacionada;
- entender los criterios básicos para la asignación de costos entre varias partes relacionadas, es decir, la naturaleza de las “claves de asignación” utilizadas por la EMN;
- considerar si los servicios intragrupo requerirán el reembolso de los gastos junto con el margen; e
- identificación del ALP del margen para la prestación de dichos servicios.

3.13.4 La identificación de los servicios que requieren una remuneración en condiciones de plena competencia es uno de los principales desafíos para la administración de precios de transferencia. La India cree que

los servicios a los accionistas, los servicios duplicados y los beneficios incidentales de los servicios grupales no dan lugar a servicios intragrupo que requieran una remuneración en condiciones de plena competencia. Sin embargo, tal conclusión necesitaría mucho análisis. El mayor desafío en la determinación del precio de plena competencia es la asignación de costos mediante el uso de claves de asignación. La naturaleza de las claves de asignación generalmente varía con la naturaleza de los servicios.

3.13.5 Otro desafío para la administración de precios de transferencia es la identificación de los costos de transferencia, sobre los cuales los márgenes no deben pagarse (si la entidad india es la receptora de dichos servicios) o no recibirse (si la entidad india es el proveedor de servicios). Dondequiera que se deba pagar o recibir un margen, la determinación de un margen de plena competencia también es un desafío.

3.13.6 Los pagos por servicios intragrupo recibidos se reconocen como una de las transacciones internacionales con mayor riesgo de precio. Por lo tanto, la administración tributaria india examina cuidadosamente diferentes perspectivas en una auditoría de precios de transferencia de dichos pagos. En primer lugar, se evalúa cuidadosamente el costo que las empresas asociadas cargan a las subsidiarias indias. Como se mencionó anteriormente, la composición de dichos costos, la eliminación de los costos duplicados y costos de los accionistas del grupo que se asignarán, las claves de reparto utilizadas para asignar dichos costos a la subsidiaria india, etc. son aspectos importantes de dicha evaluación. En segundo lugar, hay situaciones en las que las filiales indias han sido observadas por realizar pagos dobles o duplicados por el mismo conjunto de servicios recibidos. Por ejemplo, podrían pagarse a empresas asociadas una regalía de tecnología, así como los servicios de soporte técnico recibidos. Se requiere un análisis cuidadoso para ver que los dos pagos no sean por el mismo conjunto de servicios. Esto requiere entrar en los componentes de la regalía y los contratos o acuerdos de IGS para identificar elementos sobrepuestos. En tercer lugar, el margen que cobran las empresas asociadas a los costos de IGS es un elemento importante de la auditoría de precios de transferencia. Si bien el puerto seguro provisto para la recepción de servicios intragrupo de bajo valor agregado se acumula en un margen de utilidad del 5 por ciento, el monto del margen de utilidad debe analizarse en detalle en un caso que se someta a una auditoría. No debe tomarse como principio que deba remunerarse invariablemente un margen de en todos los casos. Por el contrario, el cobro de un margen debe regirse por el valor de mercado de los servicios prestados por las EA. Sin embargo, en la mayoría de los casos, es difícil evaluar el valor de mercado de dichos servicios, ya que apenas se ven en transacciones no vinculadas.

3.13.7 En virtud de los hechos anteriores, los precios de transferencia de los servicios intragrupo se consideran un área de alto riesgo en la India. La India evalúa que el pago por esos servicios intragrupo puede ser, por naturaleza, erosivo de la base imponible y, en consecuencia, concede gran importancia a los precios de transferencia de esos pagos. Además, incluso si se logra un resultado en condiciones de plena competencia con respecto a esos pagos en la India, puede ser necesaria una protección adicional en forma de un límite máximo general sobre el monto de esos pagos. Esto puede estar justificado porque incluso un pago en condiciones de plena competencia podría resultar en la erosión de todas las utilidades de la entidad india o en un aumento de las pérdidas de la entidad india, lo que haría cuestionable la naturaleza de plena competencia de tales pagos. Por tanto, en los casos apropiados se está utilizando un límite máximo general de esos pagos en forma de un determinado porcentaje de las ventas o los ingresos de la entidad india.

### **3.14 Transacciones financieras**

3.14.1 En India, el enfoque de precios de transferencia para préstamos y garantías entre empresas gira en torno a:

- análisis del contrato de préstamo;
- una comparación de los términos y condiciones de los contratos de préstamo;
- la determinación de las calificaciones crediticias de prestamista y prestatario;
- la identificación de contratos de préstamo de terceros, comparables; y
- ajustes adecuados a los comparables para mejorar la comparabilidad.

3.14.2 La administración de precios de transferencia de la India se ha encontrado con casos de transacciones de préstamos salientes en los que la sociedad matriz india ha adelantado a sus empresas asociadas en una jurisdicción extranjera, préstamos sin intereses o préstamos a tasa LIBOR (tasa de oferta interbancaria de Londres) o EURIBOR (oferta interbancaria en euros). El principal problema ante la administración de precios de transferencia es la evaluación comparativa de estas transacciones de préstamo para llegar a las tasas de interés de plena competencia aplicables a estos préstamos.

3.14.3 Otro problema en las transacciones financieras son las comisiones por garantía de los créditos. Con el aumento de las inversiones en el exterior,

la administración de precios de transferencia de India se ha encontrado con casos de garantías corporativas otorgadas por matrices indias a sus empresas asociadas en el extranjero, donde la sociedad matriz india como garante acuerda pagar el monto total adeudado en un instrumento de préstamo en caso de incumplimiento por parte de la empresa prestataria. La garantía ayuda a una empresa asociada de la sociedad matriz india a obtener un préstamo del banco. La administración de precios de transferencia de la India generalmente determina la comisión de plena competencia de tales garantías bajo el método de precio libre comparable (MPLC). En la mayoría de los casos, las cotizaciones de comisiones de garantía disponibles de las empresas bancarias se toman como la tasa de referencia para llegar al precio de libre competencia. Los funcionarios de precios de transferencia a veces también utilizan el enfoque de rendimiento, en el que el beneficio de la garantía recibida por la parte garantizada en términos de tasas de interés más bajas se cuantifica y se utiliza para comparar la comisión de garantía.

3.14.4 Sin embargo, la administración de precios de transferencia de India se enfrenta a un desafío debido a la falta de disponibilidad de herramientas especializadas y de precios comparables para casos de préstamos entre empresas complejos y fusiones y adquisiciones que involucran instrumentos de préstamo entre empresas complejos, así como un elemento implícito de garantía de la sociedad matriz en la garantía de la deuda.

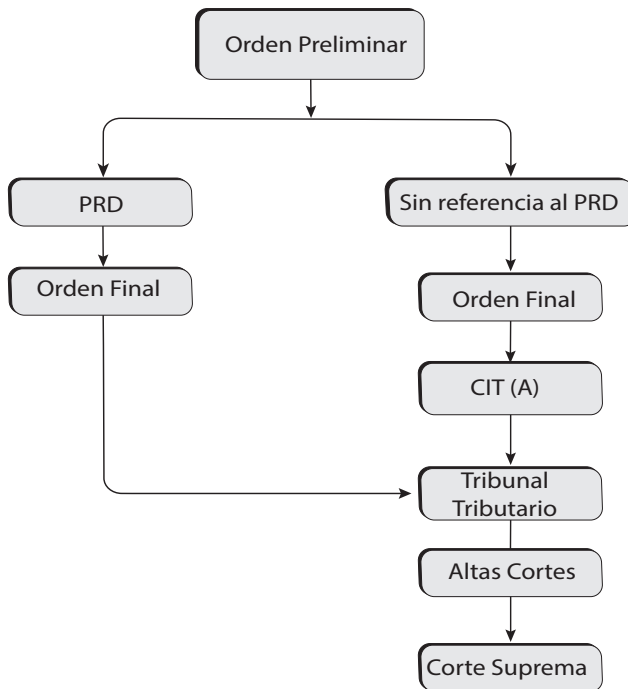
### **3.15 Resolución de controversias**

3.15.1 Un mecanismo integral de resolución de controversias está disponible para los contribuyentes en India que enfrentan ajustes de precios de transferencia. Como parte del proceso legal en todos los casos, el funcionario de fiscalización incorpora la orden del funcionario de precios de transferencia en su propia orden preliminar y la emite al contribuyente. El contribuyente tiene la opción de presentar una objeción a la orden preliminar ante el Panel de Resolución de Disputas (PRD), que es un panel compuesto por tres comisionados del Impuesto sobre la Renta. El funcionario de Evaluación emite una orden final de conformidad con las instrucciones del PRD. En la actualidad, la decisión del Panel es definitiva para la administración tributaria y no se puede apelar más allá de la orden del Panel. El contribuyente puede impugnar la decisión del Panel ante los tribunales de apelación.

3.15.2 La secuencia y disponibilidad de foros de resolución de controversias para el contribuyente en India se describe en el siguiente diagrama:



**Diagrama de Flujo de Resolución de Disputas Tributarias (India)**



3.15.3 La administración tributaria de la India es consciente del problema del aumento de las controversias sobre precios de transferencia y del impacto en el clima de inversión en la India. Por lo tanto, el Gobierno de la India ha tomado varias medidas para reducir los litigios y el tiempo necesario para resolver controversias de impuestos. Algunos de los pasos dados en esta dirección son los siguientes:

- selección basada en el riesgo de casos para auditoría de precios de transferencia en lugar de seleccionar todos los casos por encima de un límite monetario particular del valor de las transacciones internacionales para auditoría;
- introducción del concepto de “rango” en la Ley de Precios de Transferencia junto con el uso de información de múltiples años;
- uso de la disposición de MAP en los tratados tributarios para una resolución más rápida de los casos pendientes;
- introducción de disposiciones de APA en la ley; e
- introducción de regulaciones sobre puerto seguro en la ley de precios de transferencia.

### 3.16 Acuerdos anticipados de precios (APA)

3.16.1 India introdujo las disposiciones de APA en su legislación en 2012. Un APA es un acuerdo entre la Junta Central de Impuestos Directos (*Central Board of Direct Taxes*, CBDT por sus siglas en inglés) y cualquier persona, para determinar, el precio anticipado de libre competencia o especificar la forma de determinación de aquel (o ambas cosas), en relación con una transacción internacional. Una vez que se ha ingresado un APA, el precio de libre competencia de la transacción internacional se determinará de acuerdo con los términos del APA para el período especificado en el mismo. Un APA puede celebrarse por un período máximo de cinco años y puede renovarse a partir de entonces. El procedimiento del APA es voluntario, pero una vez que un APA entra en vigor se vuelve vinculante tanto para el contribuyente como para el CBDT.

3.16.2 Los APA pueden ser unilaterales, bilaterales o multilaterales. Un solicitante puede requerir un tipo particular de APA mientras realiza la solicitud. El esquema prevé una consulta opcional previa a la presentación entre el contribuyente y el equipo de APA antes de presentar una solicitud formal. Dicha consulta puede ser anónima. La solicitud debe presentarse junto con la tasa regulada. El esquema de APA de la India también prevé una aplicación a períodos anteriores del APA hasta cuatro años antes del primer año del período APA. Por lo tanto, el impacto combinado de un APA con disposiciones de aplicación previa significaría certeza fiscal durante nueve años. La reversión no está disponible para el año en el que el Tribunal de Apelación del Impuesto sobre la Renta (*Income Tax Appellate Tribunal*, ITAT por sus siglas en inglés) haya pronunciado su decisión sobre los temas propuestos para ser cubiertos por el APA. Todos los procedimientos relacionados con el Esquema APA se han regulado en detalle bajo el Esquema APA en las Reglas del Impuesto sobre la Renta y el CBDT también ha aclarado ciertas cuestiones a través de varias Circulares y Respuestas a Preguntas Frecuentes.

3.16.3 Recientemente, el alcance de las disposiciones de APA se ha ampliado y los APA firmados después del 1 de abril de 2020 pueden incluir un acuerdo sobre la utilidad atribuible a un establecimiento permanente (EP) en India. Se espera que este cambio reduzca las disputas y brinde certeza a los no residentes que hacen negocios en la India a través de un EP.

3.16.4 India acepta solicitudes de APA bilaterales (además de las solicitudes de MAP de precios de transferencia) independientemente de la presencia o no del párrafo 2 del Artículo 9, que prevé los “ajustes correspondientes”, en el Convenio Fiscal aplicable.

3.16.5 El programa de APA indio ha sido bien recibido por los contribuyentes y hasta ahora se han presentado alrededor de 1.300 solicitudes. El CBDT ya ha firmado más de 350 APA. Los APA firmados hasta ahora cubren varios sectores de la economía india, incluida la tecnología de la información, los automóviles, las telecomunicaciones, el acero, el transporte marítimo, el comercio general, la banca, los productos farmacéuticos, etc. Se espera que el sólido programa de APA de la India contribuya en gran medida a reducir las controversias sobre precios de transferencia y brindar certeza a las empresas multinacionales en estos asuntos.

### **3.17 Puertos seguros**

3.17.1 India introdujo una disposición de puerto seguro en su legislación en 2009. Posteriormente se notificaron las normas para administrar la disposición.

Las disposiciones de puerto seguro están destinadas a reducir la carga de cumplimiento para los pequeños contribuyentes con respecto a las cuestiones de precios de transferencia. Los sectores o transacciones cubiertos por las reglas de puerto seguro son los siguientes:

- desarrollo de software;
- servicios habilitados para IT;
- servicios de subcontratación de procesos de conocimiento;
- préstamos intragrupo salientes;
- garantías corporativas;
- servicios de I+D bajo contrato en software;
- servicios de I+D bajo contrato en productos farmacéuticos;
- fabricación y exportación de componentes básicos de automóviles;
- fabricación y exportación de componentes de automóviles no esenciales; y
- recepción de servicios intragrupo de bajo valor agregado.

En 2020, la ley fue enmendada para expandir el alcance de las reglas de puerto seguro, para incluir la determinación de utilidades atribuibles a un PE en India.

### **3.18 Informes finales de erosión de base y transferencias de utilidades (BEPS) sobre las Acciones 8 a 10 y 13**

3.18.1 India ha respaldado el Informe final del proyecto BEPS sobre las Acciones 8 a 10 que tratan sobre diversas cuestiones de precios de transferencia. Algunas de las cuestiones abordadas en los informes BEPS concuerdan con las opiniones sostenidas hace tiempo por la administración de precios de transferencia de la India. Éstas incluyen:

- el objetivo general de alinear los resultados de los precios de transferencia con la creación de valor;
- dar importancia a las funciones de Desarrollo, Mejora, Mantenimiento, Protección y Explotación (DMMPE) de los intangibles para la remuneración de las entidades del grupo de EMN;
- evaluar la asignación o la asunción contractual del riesgo según los parámetros de ejercicio del control sobre el riesgo y/o de la capacidad financiera para asumir el riesgo, y sin tener en cuenta dicha asignación o asunción contractual del riesgo;
- armonizar los contratos con la conducta de las partes;

3.18.2 En consecuencia, la administración tributaria de la India opina que la orientación derivada del Informe final del proyecto BEPS sobre las Acciones 8 a 10 debe ser utilizada tanto por los funcionarios de Precios de Transferencia como por los contribuyentes en situaciones de ambigüedad en la interpretación de la ley. Sin embargo, India no ha respaldado la orientación del informe BEPS relativa a los servicios intragrupo de bajo valor agregado (LVAIGS) en el marco de la Acción 10 y no ha optado por el enfoque simplificado.

3.18.3 India también ha respaldado las recomendaciones contenidas en el Informe final de BEPS sobre la Acción 13, que intenta cambiar completamente las normas de reportes documentación de precios de transferencia. India ha apoyado el régimen de reportes de tres niveles que comprende un reporte local, un reporte maestro y un reporte país por país y ya ha llevado a cabo cambios legislativos en su legislación nacional. La administración tributaria de la India garantiza el uso apropiado de los informes país por país y el mantenimiento de su confidencialidad mediante instrucciones y orientación administrativas. India ha sido revisada por pares según las directrices establecidas en el informe final sobre la Acción 13 del proyecto BEPS sin recomendaciones importantes.



## 4 México—Prácticas nacionales

### 4.1 Introducción

4.1.1 México introdujo reglas de precios de transferencia en 1997 al incluir el principio de plena competencia en la Ley del Impuesto sobre la Renta de México (ISR). Desde el año gravable 2014, las reglas de precios de transferencia se encuentran en los Artículos 76-IX, 76-X, 76-XII, 110-X, 110-XI, 179, 180, 181 y 182 y regulan las transacciones entre empresas nacionales e internacionales. Las Directrices de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias aprobados por el Consejo de la OCDE se refieren como aplicables en la ISR, para la interpretación de las disposiciones en materia de precios de transferencia, en la medida en que dichas directrices sean consistentes con lo establecido en la ISR y los tratados celebrados por México. Las regulaciones de precios de transferencia se complementan con reglas sobre su aplicación por parte de los contribuyentes con respecto a ajustes de precios de transferencia, criterios de interpretación (por ejemplo, ajustes de comparabilidad y entrevistas durante los procesos de APA) y prácticas fiscales indebidas (por ejemplo, identificación de contribuciones únicas y valiosas en el análisis de comparabilidad).

4.1.2 En 2016 se incorporó el Artículo 76-A a la ISR donde se establece la obligación de los contribuyentes de presentar las siguientes declaraciones informativas anuales: (i) reporte maestro, (ii) reporte local y (iii) reporte país por país.

4.1.3 Las auditorías tributarias en México pueden realizarse a través de la inspección in situ de los contribuyentes para revisar su contabilidad, bienes y mercancías, o mediante revisiones de escritorio, en las que las autoridades tributarias pueden requerir que los contribuyentes presenten sus registros contables, datos y otros documentos requeridos e información en las oficinas de las autoridades tributarias. En la práctica, la mayoría de las auditorías de precios de transferencia se llevan a cabo mediante revisiones documentales de escritorio. En ciertos casos, los contribuyentes mexicanos

pueden recibir una “carta invitación” no vinculante enviada por las autoridades tributarias mexicanas, planteando preguntas sobre indicadores de riesgo específicos que podrían causar inquietudes al departamento de evaluación de riesgos y esto ha coadyuvado a que los contribuyentes resuelvan problemas tributarios antes de realizar una auditoría de impuestos o a rechazar candidatos preliminares para una revisión adicional.

## **4.2 Definición de parte relacionada**

4.2.1 En México dos o más personas físicas o jurídicas se consideran partes relacionadas cuando una de ellas tiene participación directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o cuando una persona o grupo de personas participa directa o indirectamente en la administración, control o capital de dichas personas. No existe un umbral específico para que las entidades se consideren partes relacionadas.

4.2.2 Además, desde 2002 se consideran partes relacionadas los miembros de un consorcio, así como los establecimientos permanentes con respecto a su oficina central u otros establecimientos permanentes. Esto según lo establecido en el Artículo 179 de la ISR.

## **4.3 Definición de parte considerada relacionada**

4.3.1 Se asume que cualquier transacción realizada con compañías que sean residentes para efectos de impuestos en regímenes tributarios preferenciales (impuesto sobre la renta bajo o nulo), se considerará realizada entre empresas relacionadas a valores distintos a los de plena competencia. Además, se establece que los pagos realizados a los residentes en dichos regímenes no son deducibles a menos que se pueda demostrar que el precio o monto de la contraprestación fue establecida en condiciones de plena competencia.

## **4.4 Requisitos específicos de documentación**

4.4.1 La ley vigente obliga a todos los contribuyentes a preparar y conservar documentación que acredite que todas las transacciones realizadas con partes relacionadas se realizan de conformidad con el principio de plena competencia. La documentación de precios de transferencia debe estar preparada para cada ejercicio impositivo y debe tener una evaluación por tipo de transacción y por parte relacionada.

4.4.2 Además, ciertos contribuyentes (por ejemplo, grandes contribuyentes) también deben divulgar información sobre las conclusiones de la documentación de precios de transferencia como parte de los anexos del informe del reporte de auditoría fiscal (estados financieros dictaminados), o en el informe sobre su situación fiscal (ISSIF), junto con la firma del auditor que elaboró la documentación referida. La documentación de precios de transferencia debe contener los siguientes requisitos específicos:

- (1) nombre o razón social de la empresa relacionada con domicilio en el extranjero, domicilio fiscal y jurisdicción;
- (2) documentación que demuestre la participación directa o indirecta entre partes relacionadas;
- (3) información sobre activos, funciones y riesgos por tipo de transacción;
- (4) información y documentación con el detalle de cada transacción realizada con partes relacionadas y sus montos por tipo de transacción; y
- (5) método de precios de transferencia aplicado, así como la documentación de empresas o transacciones comparables por tipo de transacción. Se debe utilizar un rango intercuartil de los resultados obtenidos de transacciones o empresas comparables.

4.4.3 Los contribuyentes cuyos ingresos del ejercicio impositivo inmediato anterior hayan sido inferiores a 13 millones de pesos por actividades empresariales, o 3 millones por prestación de servicios, no tienen obligación de preparar y conservar la documentación a que se refiere la ley. Este beneficio no aplica en el caso de transacciones con empresas residentes en regímenes tributarios preferenciales (impuesto sobre la renta bajo o nulo), contratistas o cesionarios en los términos de la Ley de Ingresos de Hidrocarburos, o en el caso de tener que preparar la declaración informativa de precios de transferencia. (Artículo 76-X de la ISR).

4.4.4 Dicha documentación deberá registrarse en los libros contables, especificando que las transacciones se realizaron con partes relacionadas residentes en el extranjero.

4.4.5 La ISR vigente establece que al utilizar información financiera para demostrar que las transacciones entre compañías se realizaron en condiciones de plena competencia, los contribuyentes deben preparar dicha información de acuerdo con las normas contables para calcular los ingresos, costos, utilidad bruta, neta, gastos y utilidad operativa, así como activos y pasivos.



4.4.6 A través de una declaración informativa múltiple (DIM Anexo 9), los contribuyentes también están obligados a presentar información sobre transacciones con partes relacionadas residentes en el extranjero. Dicha información incluye, entre otros datos, un resumen de los resultados de las transacciones intragrupo, elementos del análisis económico y rangos de plena competencia. El incumplimiento con la presentación de esta declaración informativa resulta en sanciones para el contribuyente.

4.4.7 Además, las empresas que deben presentar el reporte de auditoría fiscal (antes del 30 de junio) también deben presentar los siguientes apéndices con respecto a los precios de transferencia:

- (1) Tipo y monto de transacciones intragrupo por parte relacionada, método de precios de transferencia utilizado, si la transacción intragrupo está en condiciones de plena competencia y monto del ajuste, si es aplicable, para cumplir con el principio de plena competencia.
- (2) Actividad comercial del contribuyente, titularidad de los activos intangibles utilizados, fecha en la que se presentó la declaración informativa y si el contribuyente tiene documentación de respaldo de la naturaleza de plena competencia de las transacciones intragrupo, acuerdos anticipados de precios (APA) en negociación, RFC (registro federal de contribuyentes) de los asesores de precios de transferencia, intereses considerados como dividendos, gastos prorrateados, operaciones de derivados financieros con partes relacionadas, capitalización insuficiente, ajustes correspondientes, información sobre si el contribuyente debe presentar el reporte maestro, reporte local o reporte País por País.
- (3) Los auditores externos del contribuyente mexicano que presente el reporte de auditoría fiscal también deberán completar un cuestionario de precios de transferencia confirmando que todas las transacciones se realizaron en condiciones de plena competencia y que los requisitos de documentación se cumplieron.

4.4.8 La documentación que sustente las cuestiones de precios de transferencia debe prepararse todos los años a más tardar en la fecha en que se presenta la declaración anual de impuestos. En el caso de una declaración de impuestos informativa, debe presentarse a más tardar en la fecha en que se presenta el reporte de auditoría fiscal.

4.4.9 Las autoridades tributarias mexicanas realizan auditorías con base en información proporcionada por el contribuyente y otros datos, incluyendo información obtenida de:

- (1) bases de datos comerciales; y
- (2) mecanismos de intercambio de información con contrapartes de Tratados.

Una cuestión clave es que esta información debe ser coherente y verificable para los efectos de la revisión.

4.4.10 La falta de respaldo documental dará lugar a que el auditor externo mencione dicha falla en su informe y, en caso de una auditoría, la autoridad podrá determinar el método y compañías comparables que considere apropiados en la aplicación del principio de plena competencia y se puede determinar un ajuste a los ingresos o deducciones. Esto puede resultar en una nueva base imponible y consecuentemente en un nuevo cargo tributario que incluye inflación, recargos y multas, además de la potencial doble tributación resultante del pago realizado en el otro país. La multa oscilará entre el 55 y el 75 por ciento del impuesto histórico omitido (primer y penúltimo Párrafo del Artículo 76 del Código Fiscal de la Federación), en el caso de pérdida tributaria indebida, la sanción variará entre el 30 y el 40 por ciento de la diferencia entre la pérdida tributaria declarada y la pérdida efectivamente incurrida, ambas sanciones pueden reducirse en un 50 por ciento si se ha cumplido con el requisito del estudio de precios de transferencia (octavo y penúltimo párrafo del Artículo 76 del Código Fiscal de la Federación).

4.4.11 El Artículo 76-A de la ISR establece los contenidos generales del reporte maestro, reporte local y reporte país por país, y qué contribuyentes deben presentar dichas declaraciones informativas anuales. La presentación del reporte maestro, reporte local y reporte país por país está regulada en el Artículo 76-A y en las normas tributarias misceláneas 3.9.11 a 3.9.17. En este contexto, existe sanción en caso de no presentar (i) el reporte maestro, (ii) el reporte local y (iii) el reporte país por país, o presentarlos incompletos, con errores, inconsistencias o de manera diferente a la indicada en las disposiciones tributarias. La penalidad oscilará entre MXN \$154,800,00 y MXN \$220,400,00, y se actualiza anualmente de acuerdo con la inflación.

## 4.5 Comparabilidad

4.5.1 Los siguientes factores de comparabilidad se incluyen en la ISR para los efectos de la aplicación del principio de plena competencia:

- (1) las características de los bienes y servicios;
- (2) el análisis funcional;
- (3) los términos contractuales;
- (4) las circunstancias económicas; y
- (5) las estrategias de negocio.

4.5.2 La ISR establece la posibilidad de aplicar ajustes razonables para eliminar diferencias entre las transacciones o empresas comparables. Dichos ajustes deben considerar los factores de comparabilidad antes mencionados. La aplicación de este ajuste de comparabilidad sigue el principio de plena competencia y puede implementarse, por ejemplo, como un ajuste de capital.

4.5.3 La información financiera pública para comparables locales es limitada en México. Por lo tanto, los contribuyentes pueden utilizar datos comparables extranjeros ajustados, siempre que dichos ajustes sean razonables.

4.5.4 De conformidad con el Artículo 69 del Código Fiscal de la Federación CFF, la Autoridad Tributaria Mexicana puede utilizar información confidencial obtenida de terceros para determinar ingresos y deducciones de contribuyentes que no hayan realizado sus transacciones en condiciones de plena competencia.

4.5.5 Una vez considerados los factores de comparabilidad, se debe aplicar el método de precios de transferencia que, bajo los hechos y circunstancias, brinde resultados confiables. Los seis métodos establecidos en el Artículo 180 de la ISR son básicamente los mismos métodos incluidos en las Directrices de precios de transferencia de la OCDE:

- (1) Método de precio libre comparable (MPLC).
- (2) Método de precio de reventa (MPR).
- (3) Método de costo adicionado (MCA).
- (4) Método de división de la utilidad (MDU).
- (5) Método de división de la utilidad residual (MDUR).
- (6) Método de margen neto transaccional (MMNT).

4.5.6 En 2006, como resultado de una recomendación de la OCDE (derivado de la revisión por pares de la legislación y prácticas mexicanas de precios de transferencia de marzo de 2003), la ISR introdujo una jerarquía para la aplicación de métodos de precios de transferencia. En particular, el Artículo 180 de la ISR establece que los contribuyentes pueden usar otro método solo cuando el MPLC como se describe en las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE, no es apropiado para determinar la naturaleza de plena competencia de la transacción analizada. El contribuyente debe demostrar que el método utilizado es el más apropiado o el más confiable de acuerdo con toda la información disponible, dando preferencia al método de precio de reventa o el del costo adicionado sobre el método de división de utilidades o el método de margen neto transaccional.

4.5.7 Para determinar el precio que se debe utilizar entre partes independientes, el Artículo 180 de la ISR permite el uso de un rango de precios o márgenes de utilidad resultantes de la aplicación de un método con dos o más transacciones comparables. Dicho rango puede ajustarse mediante métodos estadísticos (específicamente el rango intercuartil).

4.5.8 La ISR acepta datos plurianuales solo para los comparables, y siempre que los contribuyentes deban demostrar que el ciclo económico o la aceptación comercial de los productos abarcan más de un año. La ISR no permite el uso de varios años si esto solo se aplica como herramienta estadística para mitigar cambios y tendencias en los indicadores financieros de los comparables.

4.5.9 Las reglas de precios de transferencia de la ISR para el financiamiento entre compañías, se enfocan en las características a ser consideradas al aplicar factores de comparabilidad adecuados con transacciones no vinculadas. Estas características incluyen el monto principal, plazo de pago, garantías, solvencia del deudor y tipo de interés.

4.5.10 Los pagos realizados en el exterior por intereses pagados a partes relacionadas pueden considerarse dividendos si surgen de un acuerdo de promesa incondicional de pago que implique el pago total o parcial del crédito recibido, del crédito contingente o de una condición de pago relacionada con las utilidades; o del manejo del negocio.

4.5.11 Las reglas de capitalización insuficiente se establecen en el Artículo 28, fracción XXVII de la ISR, que establece que los intereses pagados a partes relacionadas no serán deducibles en montos que excedan la relación 3:1 de pasivo sobre el capital de la empresa. La regla no aplica a las entidades que forman parte del sistema financiero (según se define

en la ISR) y a aquellos contribuyentes que asumieron deuda para la construcción, operación o mantenimiento de infraestructura productiva relacionada con áreas estratégicas del país o generación de energía eléctrica. Pueden aplicarse otras exenciones y dispensas con respecto a las reglas de capitalización insuficiente. Por ejemplo, los contribuyentes que obtengan un APA para transacciones de préstamos entre empresas, no estarán sujetos a esta limitación.

4.5.12 En el caso de transacciones relacionadas con la compraventa de acciones, el contribuyente debe considerar elementos tales como: (i) el valor contable de las acciones del emisor a la fecha de la transacción; (ii) el valor presente de sus ganancias o flujos de efectivo; o (iii) el último precio de mercado publicado de la acción.

## **4.6 Procedimiento de auditoría**

4.6.1 En México, los contribuyentes deben permitir inspecciones para verificar el cumplimiento tributario y proporcionar toda la documentación solicitada por las autoridades tributarias. Si la autoridad tributaria considera que el contribuyente no ha cumplido adecuadamente con sus obligaciones, el contribuyente deberá aportar todas las pruebas que demuestren dicho cumplimiento.

4.6.2 La carga de la prueba recae en el contribuyente, quien debe preparar la documentación de precios de transferencia para demostrar que sus transacciones intercompañía se realizaron en condiciones de plena competencia. Si las autoridades tributarias revisan esta información y encuentran que el contribuyente no está cumpliendo, las autoridades tributarias están obligadas a determinar precios de plena competencia, considerando la información disponible o identificada de otra manera para tales fines. Si la disputa llega al tribunal fiscal, el contribuyente y las autoridades tributarias deberán presentar todas las pruebas que consideren oportunas para defender sus respectivas posiciones.

4.6.3 Actualmente, diferentes unidades de auditoría de la División de Grandes Contribuyentes del Servicio de Administración Tributaria mexicano realizan auditorías con un enfoque holístico, que incluye precios de transferencia junto con otros impuestos como IVA, retenciones, aduanas y otras disposiciones tributarias locales, con la coordinación y asesoramiento de la unidad de precios de transferencia.

4.6.4 Uno de los objetivos de este programa de auditoría es enfocar las revisiones en los ejercicios impositivos más recientes y, si es posible, en

tiempo real, aprovechando la información recopilada recientemente, el personal experimentado y los recursos para agilizar la capacidad de la administración tributaria para abordar las cuestiones tributarias y garantizar que las operaciones de negocio de los contribuyentes se ajusten al régimen tributario. La administración tributaria también puede monitorear el desempeño de los contribuyentes en la etapa posterior a la auditoría y para años tributarios más recientes, es mucho más fácil comprender y delinear un análisis de la cadena de valor del negocio para una mejor resolución del caso.

4.6.5 México cuenta con un programa de cumplimiento cooperativo mediante el cual, basado en principios de confianza, transparencia y entendimiento mutuo, la administración tributaria busca mejorar el cumplimiento voluntario de los contribuyentes con sus obligaciones tributarias. Aplicando un criterio interpretativo objetivo (sustancia sobre forma), que facilitaría y simplificaría la aplicación de las disposiciones tributarias, la administración tributaria busca establecer relaciones efectivas y de confianza a largo plazo con los contribuyentes para identificar áreas de riesgo y utilizar sus recursos y capacidad para encontrar una solución exitosa. Este programa está en línea con las mejores prácticas internacionales.

4.6.6 Debido al aumento significativo de las auditorías (incluyendo las de precios de transferencia), el aumento de las controversias tributarias y su largo proceso de resolución ante los tribunales fiscales aunado al alto costo de las mismas, se creó el Acuerdo Conclusivo como una alternativa para resolver controversias durante el proceso de auditoría sin necesidad de recurrir a apelaciones o litigios. Este proceso de mediación puede considerarse como un mecanismo de disputa complementario nacional que permite a las autoridades tributarias y a los contribuyentes hacer frente a las complejidades de las controversias tributarias (incluyendo las relativas a los precios de transferencia) al brindar la oportunidad de resolver la controversia en la etapa de auditoría.

4.6.7 Los Acuerdos Conclusivos son manejados por la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente (PRODECON), que actúa como un mediador oficial imparcial e independiente entre el contribuyente y las autoridades tributarias.

4.6.8 La mediación comienza con la solicitud del contribuyente la cual debe contener los motivos de su disidencia y el tratamiento tributario que crea que debe aplicar a los hallazgos detectados por la autoridad durante la auditoría tributaria, acompañada de toda la documentación necesaria que

sustente su posición. La presentación de la solicitud de Acuerdo Conclusivo suspende los plazos legales, incluyendo los procedimientos de auditoría y cobranza, lo que permite a las partes discutir y analizar la controversia de manera detallada y sin restricciones de tiempo. Sin embargo, el Acuerdo Conclusivo es un mecanismo eficaz y eficiente cuando el contribuyente tiene conocimiento de los ajustes que debe realizar a su posición tributaria; para los casos en que el contribuyente esté convencido de que su posición tributaria es correcta, podría representar un uso extendido e ineficiente de los recursos.

4.6.9 El núcleo de la mediación es el tratamiento tributario que le está dando la administración tributaria a la situación tributaria detectada durante una auditoría y puede involucrar aspectos relacionados con la interpretación de la ley, cuestiones formales y/o valoración de evidencias presentadas durante la auditoría, así como aliviar las sanciones asociadas si se llega a un acuerdo.

4.6.10 No se abordan deudas tributarias durante la mediación, ya que el procedimiento solo puede iniciarse durante la auditoría, pero no después de que la autoridad tributaria haya emitido una liquidación tributaria. Esto fomenta el consenso, ya que las discusiones entre las partes tienen lugar antes de que haya una decisión final de la autoridad tributaria.

4.6.11 Este procedimiento es opcional para el contribuyente, pero es obligatorio que la autoridad tributaria asista a la mediación. Sin embargo, como es común en la mayoría de los procedimientos alternativos de resolución de disputas, es opcional que la autoridad tributaria finalmente acepte o rechace las propuestas para llegar a una solución a la controversia.

4.6.12 Se pueden programar reuniones con el contribuyente y las autoridades tributarias para discutir la controversia tributaria específica. Las reuniones se desarrollan en un ambiente neutral que incentiva la discusión de temas técnicos a través del intercambio de puntos de vista y documentación sobre derecho tributario, temas contables o situaciones tributarias específicas, con el aporte y participación activa de los representantes de PRODECON.

4.6.13 Una vez firmado el Acuerdo Conclusivo, los efectos impositivos acordados en el mismo, se aplican de forma inmediata y se cierra definitivamente la auditoría fiscal. Las partes están legalmente inhabilitadas para impugnar lo acordado en el Acuerdo Conclusivo por cualquier medio nacional o para modificar los resultados del acuerdo mediante la negociación en un MAP. Además, de acuerdo con el Código Fiscal de

la Federación, el Acuerdo Conclusivo no crea un precedente legal, lo cual brinda certeza a la autoridad tributaria de que los asuntos acordados no pueden plantearse en una controversia tributaria diferente o nueva.

4.6.14 Si no se llega a un acuerdo entre la autoridad tributaria y el contribuyente, concluye la suspensión de la auditoría y continúan todos los procedimientos legales (es decir, mediante la emisión de una liquidación). En este caso, el contribuyente aún podrá interponer la defensa legal correspondiente, es decir, recurso administrativo o contencioso contra la liquidación fiscal.

#### **4.7 Procedimientos de acuerdos anticipados de precios (APA)**

4.7.1 El Artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación habilita a los contribuyentes a presentar solicitudes APA unilaterales, bilaterales o multilaterales. Los APA unilaterales pueden cubrir el año impositivo de presentación, el año impositivo anterior y los tres años impositivos siguientes. Los APA pueden ser válidos por un período más largo si se llega a un acuerdo con la autoridad o autoridades competentes de los Estados Contratantes en virtud de una Convenio en el que México sea parte.

#### **4.8 Empresas de maquila exportadoras**

4.8.1 El Programa de Maquiladoras se inició a fines de la década de 1960 como una respuesta directa a la cancelación del Programa Bracero de los Estados Unidos que había permitido que trabajadores agrícolas migrantes temporales mexicanos ingresaran a los Estados Unidos para realizar trabajos de temporada. Los Gobiernos de México y Estados Unidos acordaron el programa de maquiladoras cuyo propósito inmediato era crear empleo en México y generar actividad económica en la industria manufacturera. En un principio, no se concibió para efectos fiscales, de tratados comerciales multilaterales o para la inversión extranjera directa a largo plazo.

4.8.2 En 1989, el gobierno mexicano emitió un decreto para adaptar y expandir el programa de maquiladoras, con la intención de ir más allá de la simple creación de empleo hacia un desarrollo económico más significativo de la base de generación manufacturera y exportadora mexicana. El programa de expansión tenía como objetivo desarrollar una cadena de suministro local para los fabricantes estadounidenses e incluir un programa de calificación (Programa PITEC) para que las empresas mexicanas produjeran y suministraran algunos de los insumos para las empresas



estadounidenses (a diferencia de las maquiladoras que importan todos los insumos).

4.8.3 Una maquiladora es una empresa filial mexicana, generalmente de propiedad extranjera en un 100 por ciento, cuya función principal es el ensamblaje. Las maquiladoras se definen en el Decreto Presidencial (Decretos para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora para la Exportación) como plantas de ensamblaje que realizan actividades maquiladoras bajo un permiso emitido por el Ministerio de Economía.

4.8.4 Las maquiladoras generalmente se estructuran como centros de costos, con utilidades marginales. Sus actividades incluyen el mantenimiento de activos e inventarios provistos por residentes extranjeros para su transformación (producción, subensamblaje y ensamble) en bienes semiacabados y terminados destinados a la exportación (principalmente para el mercado de Estados Unidos). Por lo general, las sociedades matriz extranjeras poseen inventarios, equipos y maquinaria, proporcionan a la maquiladora todos los insumos, tecnología y *know-how* para llevar a cabo el proceso de fabricación y permiten a la maquiladora el uso de patentes y asistencia técnica sin cargo. Las maquiladoras generalmente poseen o arriendan pocos activos, incluyendo las instalaciones físicas en México; contratan y administran la mano de obra requerida, y utilizan capital prestado por la sociedad matriz para transformar insumos en productos para la exportación a dicha matriz u otra parte relacionada. Muchas maquiladoras en realidad realizan algunas funciones adicionales para la sociedad matriz que deben ser identificadas y pagar impuestos adicionales a los de los servicios de maquila. Sin embargo, las maquiladoras son generalmente tratadas como empresas por “contrato” ya que se considera que realizan funciones que no requieren intangibles valiosos y muy pocos intangibles rutinarios.

4.8.5 Las partes que residen en el exterior pueden constituir un establecimiento permanente en México que surja de las relaciones legales o económicas con las empresas maquiladoras exportadoras.

#### **4.9 Disposiciones actuales sobre maquila**

4.9.1 Las entidades que realicen operaciones de maquila cumplirán con el principio de plena competencia, y no se considerará que los residentes extranjeros para los cuales opera la maquila tendrán un EP en relación con los activos extranjeros que se utilizan si las maquiladoras determinan su utilidad gravable de acuerdo con reglas de “puerto seguro”. Bajo esta medida, las empresas maquiladoras deben obtener una utilidad fiscal que represente al menos el mayor de los valores de:

- (1) 6.9 por ciento sobre los activos utilizados en la actividad de maquila, tanto propios como del residente en el extranjero; o
- (2) 6.5 por ciento sobre los costos y gastos incurridos por la empresa maquiladora.

4.9.2 Esta opción ha permanecido igual desde el año 2000. Para efectos de esta opción, la obligación con el Servicio de Administración Tributaria (SAT), es presentar una declaración informativa indicando que la utilidad fiscal obtenida representa al menos el mayor monto resultante de aplicar los cálculos del 6.9 por ciento o del 6.5 por ciento mencionados anteriormente, correspondientes a la opción de puerto seguro.

4.9.3 Estas reglas incluyen varias disposiciones para las maquiladoras existentes y recientemente organizadas con respecto a la determinación y valoración de la base de activos y la base de costos (es decir, ajustes por inflación, amortización, inventario y conversión de moneda; exclusión por actividades de alojamiento, plazos, requisitos de documentación, condiciones para cambiar opciones, etc.).

4.9.4 Además, la entidad residente en México puede presentar una solicitud de APA para confirmar el cumplimiento del principio de plena competencia y que los residentes extranjeros no constituyan un EP. El APA debe solicitarse al amparo de las reglas del Artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación.

4.9.5 En cuanto al programa APA de maquila, dado que la gran mayoría de los casos se referían a subsidiarias de controladoras estadounidenses, en 2016 las autoridades tributarias mexicanas y el Servicio de Impuestos Internos de los Estados Unidos (IRS) llegaron a un acuerdo técnico y establecieron medidas administrativas para que los contribuyentes estadounidenses con operaciones de maquila en México no estén expuestos a doble tributación si celebran un APA unilateral con México, en los términos acordados previamente entre las autoridades competentes de Estados Unidos y México.

4.9.6 El acuerdo entre las autoridades competentes brinda a la autoridad tributaria mexicana el enfoque a seguir para los contribuyentes calificados que hayan solicitado un APA unilateral. Estos contribuyentes pueden aplicar el marco de precios de transferencia que las autoridades competentes de Estados Unidos y México hayan acordado de antemano, mismo que producirá resultados en condiciones de plena competencia.

#### **4.10 Procedimiento de autoridad competente**

4.10.1 Las determinaciones hechas por la autoridad tributaria de una jurisdicción sobre el cumplimiento del principio de plena competencia que representen una modificación de ingresos o deducciones de un contribuyente mexicano, podrán realizarse únicamente mediante la presentación de una declaración de impuestos complementaria, siempre que el SAT haya aceptado tal ajuste, validado a través de un procedimiento de autoridad competente bajo el tratado tributario vigente.

4.10.2 Las autoridades tributarias podrán condonar total o parcialmente los recargos que resulten de un ajuste de precios o montos de contraprestación en el caso de transacciones entre partes relacionadas, siempre que dicha condonación surja de un acuerdo con autoridad competente, basado en la reciprocidad, entre las autoridades competentes de México y las de un país con el que México haya suscrito un convenio de doble tributación, en tanto dichas autoridades hayan reembolsado el impuesto correspondiente sin el pago de ningún monto correspondiente a intereses.

#### **4.11 Implementación efectiva del estándar de plena competencia**

4.11.1 Los pilares principales de una implementación efectiva del estándar de plena competencia son una legislación integral, personal capacitado y adecuado, procedimientos de control y un sistema de evaluación de riesgos sólido, sistemático y preciso.

4.11.2 México reconoce que un sistema de evaluación de riesgos bien fundado es el punto de partida correcto de un ciclo de auditoría tributaria efectivo y, en este sentido, la administración tributaria mexicana ha identificado una serie de estructuras y arreglos tributarios que han sido abordados mediante la implementación de programas de auditoría específicos. Esto se relaciona con las causas y efectos de estructuras erosivas, que desde la perspectiva de los precios de transferencia, tienen un impacto en los resultados operativos, los resultados netos y los resultados fiscales de los ingresos intragrupo no declaradas, que implican pagos en erosión de la base (incluyendo los pagos a jurisdicciones de impuestos bajos o nulos o carentes de sentido económico, tales como regalías, intereses, servicios intragrupo, entre otros) y reestructuraciones de negocio (reasignaciones de activos y riesgos).

4.11.3 Los funcionarios fiscales mexicanos han señalado de manera recurrente que las transacciones de servicios intragrupo son un área de riesgo, y en 1981 se reformó la Ley del Impuesto sobre la Renta de México para incluir una limitación a la deducción de los gastos prorrateados. Sin embargo, en 2014, la Suprema Corte de México dictaminó que la limitación de la deducción de los gastos prorrateados no es absoluta ni irrestricta, por lo que la deducción puede ser permitida si se cumplen ciertas condiciones, a saber: que la transacción del servicio se haya prestado, que proporcione un beneficio al destinatario y que se ajuste al principio de plena competencia.

4.11.4 La asimetría de información es un tema crítico para documentar efectivamente una transacción de servicios intragrupo, por lo que es crucial que los contribuyentes brinden información adecuada sobre el servicio prestado, la entidad proveedora de servicios (incluso si es una entidad extranjera) y sobre la prueba del beneficio. También sería útil hacer una evaluación general de la situación financiera de la entidad receptora del servicio, que debe tener la capacidad financiera para asumir el gasto; y ha sido importante aclarar a los contribuyentes en México que, en ausencia de la información adecuada que demuestre una transacción de servicio intragrupo, los gastos pueden ser no deducibles según la ISR.

4.11.5 Es probable que las regalías pagadas por un contribuyente a partes relacionadas no residentes por el uso temporal de activos intangibles sean impugnadas cuando sean de fuente mexicana y hayan sido previamente propiedad de dicho contribuyente o cualquier parte relacionada del mismo que resida en México, cuando la transferencia de los activos intangibles se haya realizado sin recibir ninguna contraprestación o a un precio que no es de plena competencia.

4.11.6 El SAT ha cuestionado el patrón de conducta donde existen gastos de publicidad y comercialización incurridos por las subsidiarias mexicanas junto con regalías pagadas a sus partes relacionadas en el extranjero por la comercialización de intangibles, ya que los legítimos dueños del crecimiento de intangibles son quienes los crean. En su mayoría son las entidades encargadas del desarrollo del conocimiento de la marca, el posicionamiento de la marca y el prestigio de la marca agregando valor al ciclo del negocio.

4.11.7 Las subsidiarias mexicanas deben ser compensadas con base en el valor que crean a través de las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos en el desarrollo, mejoramiento, mantenimiento, protección y explotación de intangibles.

4.11.8 Dos de los componentes clave de las transacciones antes mencionadas son la valoración económica de los activos intangibles y el monto de los pagos de regalías que surgen del uso de dichos activos. Ambos elementos deben ser analizados bajo la normativa tributaria sobre precios de transferencia vigente desde 1997.

4.11.9 En México, como en muchos países, los contribuyentes tienden a utilizar en exceso los métodos de precios de transferencia de margen neto para respaldar los resultados financieros del contribuyente mexicano (independientemente de una revisión cuidadosa para establecer a la parte analizada), recolectando comparables externos que operan en la misma industria de bases de datos comerciales, en su mayoría de países desarrollados como Estados Unidos y Canadá, ya que los datos públicos de comparables locales son escasos debido a la baja capitalización de mercado en México. Dado que en la mayoría de las industrias difieren las condiciones macroeconómicas entre México y países desarrollados como Estados Unidos y Canadá, es necesario realizar ajustes de comparabilidad a los resultados financieros de los comparables.

4.11.10 La aplicación de un ajuste de comparabilidad sigue el principio de plena competencia, y esto puede implementarse como un ajuste de capital tomando en cuenta las diferencias inherentes entre los rendimientos de los bonos soberanos de los dos países: el país de residencia de la parte analizada y el país de residencia del comparable — y aplicándolo como factor en el capital invertido o activos operativos de las compañías. Si bien un ajuste de riesgo país en general mejoraría la comparabilidad de las compañías en esta situación, puede haber diferencias industriales específicas entre países que deben evaluarse de forma independiente. Otro ajuste de comparabilidad independiente puede provenir de las ventajas del ahorro de localización.

4.11.11 Una estructura de planificación fiscal agresiva que se encuentra en México se relaciona con las compañías de fabricación integral que realizan todos los procesos productivos desde la compra de materias primas, la fabricación de los productos, el desarrollo de productos y la incorporación de intangibles, la búsqueda de clientes, la venta de los productos terminados a los clientes y que asumen todos los riesgos relacionados en el mercado mexicano. Repentinamente las actividades de manufactura se convierten en servicios de maquila y la entidad presuntamente actúa como una entidad de riesgo limitado recibiendo compensación solamente a través de un margen sobre los salarios y una comisión mínima por las ventas a los minoristas, a pesar de tener las mismas funciones que antes de la reorganización.

4.11.12 Estas reorganizaciones están siendo impugnadas luego de la reforma tributaria de 2014 según la cual las compañías maquiladoras deben exportar todos los productos que producen y, si se descubre que los productos se venden en México, la cadena de valor, incluso si está fragmentada, se evaluaría y gravaría en su totalidad en México, incluyendo las partes de fabricación y distribución del negocio realizado en México.

#### **4.12 Avances recientes**

4.12.1 El SAT está comprometido a implementar las iniciativas de Erosión de Base y Traslado de Beneficios (BEPS). En este contexto, la reforma tributaria 2020 (vigente para el ejercicio fiscal 2021) establece la implementación de la Acción 4 (Limitación a las Deducciones de Intereses; estableciendo un límite del 30% del EBITDA, contenido en el Artículo 28 —XXXII de la ISR).

4.12.2 Además, la reforma tributaria antes mencionada también implementó la Acción 12 (Reglas de Divulgación Obligatoria) a través de los Artículos 197–202 del Código Fiscal de la Federación. En cuanto a las Reglas de Divulgación Obligatoria, los esquemas relacionados con precios de transferencia que deben ser divulgados contemplan lo siguiente:

- Transmisión de intangibles difíciles de valorar;
- Reestructuraciones de negocio;
- Servicios o funciones no remunerados, así como transmisión no remunerada de bienes y derechos;
- Transacciones para las que no existen comparables confiables; y
- Aplicación de reglas de puerto seguro extranjeras.



## **5 Sudáfrica—Prácticas nacionales**

### **5.1 Introducción**

5.1.1 Los precios de transferencia siguen siendo un área de interés estratégico, formando parte integral del programa de cumplimiento, para el Servicio de Recaudación de Impuestos de Sudáfrica (*South African Revenue Service*, SARS por sus siglas en inglés). Mientras que Sudáfrica ha experimentado un bajo crecimiento económico en los últimos años, además de la pandemia mundial de COVID 19, el enfoque sigue siendo identificar y desafiar las estructuras que conducen al traslado de utilidades y la fijación de precios incorrectos.

### **5.2 Panorama de precios de transferencia en Sudáfrica**

5.2.1 El principio fundamental que sustenta la legislación de precios de transferencia de Sudáfrica, desde sus inicios, ha sido el principio de plena competencia tal como se establece en el Artículo 9 del Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la Doble Tributación entre Países Desarrollados y Países en Desarrollo y la Convención Modelo de la OCDE sobre el Impuesto sobre la Renta y Sobre el Patrimonio. El Manual Práctico de Precios de Transferencia de las Naciones Unidas refuerza el principio para los países en desarrollo y las Directrices de precios de transferencia de la OCDE para empresas multinacionales y administraciones tributarias (Directrices de precios de transferencia de la OCDE).

5.2.2 La legislación de Sudáfrica en materia de precios de transferencia se establece en el Artículo 31 de la Ley del impuesto sobre la renta (Ley No. 58 de 1962) (Ley del Impuesto Sobre la Renta) y entró en vigor el 1 de julio de 1995. A ésta le siguió la Nota Práctica 7 que trata sobre precios de transferencia (publicada el 6 de agosto de 1999) que sirve para dar orientación a los contribuyentes sobre la manera en que el SARS interpreta la legislación.



5.2.3 En 2012, Sudáfrica introdujo la Ley de Administración Tributaria (Ley No. 28 de 2011) (Ley de Administración Tributaria), que unificó en una sola pieza legislativa ciertas disposiciones administrativas tributarias genéricas que estaban duplicadas en distintas leyes tributarias. Por lo tanto, la Ley de Administración Tributaria es de aplicación para el cumplimiento y la administración de la legislación sobre precios de transferencia.

5.2.4 En la sección 5.4 se destacan importantes modificaciones legislativas tanto de la Ley del impuesto sobre la renta como de la Ley de administración tributaria.

### **5.3 Adelantos Recientes**

#### ***Domésticos***

5.3.1 El Ministro de Finanzas de Sudáfrica anunció en febrero de 2013 que el gobierno iniciaría una revisión de impuestos para evaluar el marco de la política tributaria de Sudáfrica y su papel en el apoyo a los objetivos de crecimiento inclusivo, empleo, desarrollo y sustentabilidad tributaria. Se inauguró un comité conocido como el Comité de Impuestos de Davis (*Davis Tax Committee*, DTC) y los Términos de Referencia del Comité se anunciaron en julio de 2015.

5.3.2 El Proyecto BEPS de la OCDE/G20 se lanzó en septiembre de 2013 con Sudáfrica participando como un socio igualitario. Como resultado, el DTC estableció un Subcomité BEPS para abordar sus inquietudes sobre la erosión de la base y el traslado de utilidades, y para formular la posición del DTC a este respecto. El DTC consultó con varias partes interesadas de representantes empresariales, sindicatos, organizaciones de la sociedad civil, profesionales de impuestos, SARS, Tesoro Nacional, el Banco de la Reserva de Sudáfrica, y miembros de organismos internacionales y académicos, para publicar su “Primer Informe Interino BEPS” para consulta pública antes del 31 de marzo de 2015. El informe final se publicó en julio de 2016.

5.3.3 Después de la revisión y evaluación, el SARS ha implementado algunas de las recomendaciones del DTC relacionadas con la documentación, las declaraciones de impuestos y la creación de capacidad en la división de precios de transferencia.

#### ***Internacionales***

5.3.4 Sudáfrica no es miembro de la OCDE, pero tiene la condición de participante en el Comité de Asuntos Tributarios y como asociado del

proyecto BEPS para el G20 en 2013. Por lo tanto, Sudáfrica es un miembro del Marco Inclusivo sobre BEPS desde 2016. Sin embargo, como parte del Proyecto BEPS de la OCDE/G20, Sudáfrica era un asociado en pie de igualdad con los países miembros de la OCDE. El Proyecto BEPS planteó áreas de mejora para el país, especialmente en relación con la asimetría de información, lo que resultó en cambios legislativos y administrativos.

## **5.4 Marco legislativo y administrativo**

### ***Sección 31 de la Ley del impuesto sobre la renta***

#### **Generalidades**

5.4.1 Las reformas legislativas más importantes desde el inicio de la legislación sobre precios de transferencia, entraron en vigor en 2012, consolidando entre otras cosas, las disposiciones sobre precios de transferencia y capitalización insuficiente.

5.4.2 El ámbito de la Sección 31 se amplió para considerar cualquier transacción, operación, esquema, acuerdo o entendimiento celebrado entre un residente sudafricano y una persona relacionada en el extranjero (incluyendo los establecimientos permanentes y las compañías extranjeras vinculadas) en beneficio de un residente sudafricano.

5.4.3 Con la revisión de la legislación sobre precios de transferencia, los contribuyentes tienen la responsabilidad de demostrar que las transacciones realizadas se realizan en condiciones de plena competencia.

#### **Personas relacionadas**

5.4.4 Uno de los requisitos para que se apliquen las disposiciones de precios de transferencia es una conexión entre las entidades. La Sección 1 de la Ley del impuesto sobre la renta define esta conexión como una “persona relacionada”.

5.4.5 Con efecto a partir del 1 de enero de 2022, el requisito de conexión se amplía aún más mediante la inclusión de empresas asociadas, definidas como empresas asociadas según lo dispuesto en el Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y el Sobre el Patrimonio de la OCDE.

#### **Ajustes secundarios**

5.4.6 A partir de 2015, la disposición de ajuste secundario fue ajustada y la diferencia entre la renta imponible en condiciones de plena competencia

y la renta imponible en condiciones que no son de libre competencia se considera una distribución de un activo en especie en el caso de una compañía y una donación en el caso de cualquier otro tipo de contribuyente.

5.4.7 No se dispone de una exención en los tratados para el impuesto a los dividendos, ya que un dividendo estimado en especie para fines de precios de transferencia se ha excluido específicamente de la definición de dividendo en la Sección 1 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

5.4.8 Dado que el contribuyente tiene la responsabilidad de demostrar que realizó transacciones en condiciones de plena competencia, los ajustes voluntarios realizados después de que se haya presentado una declaración de impuestos también implicarán el ajuste secundario.

#### **Capitalización insuficiente y transacciones financieras**

5.4.9 Como resultado de los cambios legislativos a las disposiciones de precios de transferencia en 2012, las disposiciones de capitalización insuficiente cambiaron de un puerto seguro de una relación deuda/capital igual a 3:1, a una prueba de plena competencia.

5.4.10 El documento sobre transacciones financieras emitido por la OCDE en febrero de 2020 orienta además al SARS sobre las transacciones financieras.

5.4.11 La Sección 23M de la Ley del Impuesto sobre la Renta establece una limitación a la deducción de intereses excesivos, que también se aplica a las transacciones de asistencia financiera transfronteriza entre ciertas personas conectadas.

5.4.12 El Tesoro Nacional está trabajando actualmente en la limitación a la deducción de deuda excesiva y ha publicado un documento titulado “*Reviewing the tax treatment of excessive debt financing, interest deductions and other financing payments*” (Revisión del tratamiento fiscal de la financiación excesiva con deuda, las deducciones de intereses y otros pagos de financiación) para consulta pública del 26 de febrero de 2020. El plazo para la presentación de comentarios públicos sobre el borrador del documento es el 30 de septiembre de 2020.

#### **Transacciones a las que no se aplican las disposiciones sobre precios de transferencia**

5.4.13 A fin de eliminar la posibilidad de doble tributación descrita anteriormente, se legisló que las disposiciones sobre precios de

transferencia no se aplicarían a determinadas transacciones de asistencia financiera transfronterizas (por ejemplo, préstamos) y determinados usos transfronterizos de la propiedad intelectual. Más específicamente, los precios de transferencia no se aplicarán a los titulares (es decir, acreedores) de un préstamo o titulares de propiedad intelectual si:

- el titular es una compañía sudafricana;
- el deudor es una compañía extranjera relacionada (CER) en relación con el tenedor sudafricano y el 10 por ciento de las acciones y los derechos de voto del deudor son propiedad directa de ese tenedor (ya sea solo o junto con cualquier otra compañía que forme parte de el mismo grupo de compañías que el titular);
- la CER tiene un establecimiento de negocio extranjero; y
- la CER se grava a una tasa comparable (una tasa efectiva agregada del 67.5 por ciento de la tasa sudafricana que de otro modo se impondría). Para efectos de este umbral del 67.5 por ciento, deben tomarse en cuenta los impuestos sobre la renta extranjeros a todos los niveles de gobierno (nacional, provincial y local). El cálculo de la tasa efectiva agregada también toma en cuenta todos los tratados tributarios, rebajas, créditos u otros derechos de devolución del impuesto sobre la renta. Por último, la tasa se calcula sin considerar las pérdidas por arrastre ni las pérdidas del grupo.

5.4.14 Con respecto a la prestación de asistencia financiera y la concesión de licencias de propiedad intelectual a una CER, la exposición de motivos<sup>157</sup> presenta la introducción de las disposiciones mencionadas anteriormente: *“Las compañías sudafricanas suelen conceder préstamos sin intereses a las filiales extranjeras relacionadas por motivos no tributarios. Estos préstamos blandos a menudo operan como una forma implícita de capital social (es decir, sin intereses ni fechas fijas de reembolso). El propósito de estos préstamos es principalmente permitir el retiro sin problemas de fondos para el derecho de sociedades extranjeras y aliviar ciertos impactos adversos de los controles cambiarios. Como tales, estos préstamos blandos son un método importante para financiar indirectamente operaciones de puesta en marcha en el extranjero. Las compañías sudafricanas también pueden otorgar licencias libres de rendimientos (y otras formas de propiedad intelectual libre de rendimiento) a*

<sup>157</sup> Republic of South Africa (2012). *Explanatory Memorandum on the Taxation Amendment Bill 2012 (Exposición de motivos del Proyecto de Ley de Modificación Tributaria)*. South Africa. Parágrafo 5.8. Disponible en inglés en <https://www.sars.gov.za/wp-content/uploads/Legal/ExplMemo/LAPD-LPrep-EM-2012-01-Explanatory-Memorandum-Taxation-Laws-Amendment-Bill-2012.pdf>.

*subsidiarias extranjeras controladas por motivos similares no tributarios. La falta de rendimiento de estos instrumentos tiene, lamentablemente, efectos secundarios indeseables para efectos tributarios. El tenedor sudafricano puede estar sujeto a investigaciones sobre precios de transferencia, por lo que estará sujeto a impuestos basados en un rendimiento teórico más alto. Por otro lado, a la compañía extranjera deudora, a menudo se le permitirá una deducción extranjera solo para los pagos transfronterizos reales a la compañía sudafricana (a diferencia de una deducción en el extranjero para los pagos nomenclales más altos). El resultado neto es una posible doble tributación de facto; un resultado que reduce la competitividad internacional de las multinacionales sudafricanas”.*

5.4.15 Además, cuando una compañía residente en Sudáfrica (o cualquier compañía que forme parte del mismo grupo que la compañía residente en Sudáfrica) concede asistencia financiera a una compañía extranjera en la que el residente sudafricano (ya sea solo o junto con cualquier otra compañía que forme parte del mismo grupo que la compañía residente en Sudáfrica) constituye una deuda de esa compañía extranjera con esa compañía residente (o cualquier compañía que forme parte del mismo grupo que la compañía residente en Sudáfrica), la compañía extranjera:

- no está obligada a rescatar esa deuda en su totalidad dentro de los 30 años a partir de la fecha en que se contrae la deuda;
- la amortización total de la deuda por parte de la compañía extranjera está condicionada a que el valor de mercado de los activos de la compañía extranjera no sea inferior al valor de mercado de los pasivos; y
- no se devenguen intereses durante el año de evaluación.

### ***Ley de Administración Tributaria***

#### **Declaraciones de impuesto a la renta**

5.4.16 Se han realizado mejoras sustanciales para aumentar los requisitos de divulgación de precios de transferencia y otras transacciones relacionadas con BEPS en la declaración del impuesto sobre la renta de las sociedades.

#### **Documentación**

5.4.17 Antes de 2016, Sudáfrica no tenía requisitos legales específicos de documentación de precios de transferencia. Siguiendo el proyecto BEPS y las recomendaciones hechas por el DTC, los requisitos legales específicos

de mantenimiento de documentación que se establecen a continuación se introdujeron mediante un aviso público<sup>158</sup> en los términos de la Sección 29 de la Ley de Administración Tributaria en 2016 para precios de transferencia. El alcance de la documentación que debe conservarse se clasifica en niveles acordes con el valor razonablemente esperado de la transacción:

- registros, libros contables o documentos relacionados con la estructura y las operaciones de negocio; y
- registros, libros contables o documentos a llevar con respecto a las transacciones afectadas.

5.4.18 También se introdujeron mediante aviso público los requisitos de presentación de reportes país por país, reporte maestro y reporte local para las grandes empresas multinacionales<sup>159</sup> en los términos de la Sección 25 de la Ley de Administración Tributaria de 2016.

#### Acceso a la información

5.4.19 Uno de los desafíos clave en cualquier análisis de precios de transferencia es el acceso a la información. Este es un problema generalizado que no es exclusivo de Sudáfrica y, de hecho, también se reconoció en el proyecto BEPS. A lo largo de los años, el SARS ha sido cuestionado en varios frentes respecto a sus requerimientos de información, que incluyen, entre otros aspectos:

- Las facultades del SARS respecto a determinadas categorías de información. Los contribuyentes han defendido la no presentación de información sobre la base de que dicha información es comercialmente sensible, irrelevante y fuera de su alcance, no accesible o legalmente privilegiada.
- Los contribuyentes que soliciten numerosas prórrogas de plazo para cumplir con una solicitud de información del SARS hasta el punto de que el plazo de prescripción se agote para el SARS o que sea casi imposible para el SARS revisar dicha información antes de que se agote el plazo de prescripción.

<sup>158</sup> South African Revenue Service (2016). *Public Notice: Duty to Keep the Records, Books of Account or Documents in Terms of Section 29 of the Tax Administration Act, 2011*. <https://www.sars.gov.za/wp-content/uploads/Legal/SecLegis/LAPD-LSec-TAdm-PN-2016-05-Notice-1334-GG-40375-28-October-2016.pdf>

<sup>159</sup> Disponible en inglés en <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/11a9e935-en/index.html?itemId=/content/component/11a9e935-en> y <https://www.gov.za/speeches/revenue-service-automatic-exchange-tax-information-revenue-authorities-27-feb-2017-0000>

- Los contribuyentes que han desafiado las facultades del SARS para entrevistar a personas y personal que puedan tener información relevante para la transacción bajo auditoría.

5.4.20 Para abordar los desafíos relacionados con la información mencionados antes, se han efectuado las siguientes enmiendas legislativas a la Ley de Administración Tributaria:

5.4.21 Las disposiciones generales de la Sección 46 que aclaran las facultades de recopilación de información del SARS implican que el SARS puede solicitar información que sea relevante o previsiblemente relevante. El SARS no tiene la obligación de explicar o justificar las solicitudes de información. Sin embargo, se reconoció que el privilegio de secrecía profesional legal era una situación excepcional. Por esta razón, se introdujo la Sección 42A de la Ley de Administración Tributaria aclarando los requisitos que deben cumplir los contribuyentes que no presenten información relevante al SARS sobre la base del privilegio de secrecía profesional legal y el proceso a seguir para resolver el problema;

5.4.22 Se modificó la Sección 46 respecto al acceso a información ubicada en el extranjero para asegurar que, cuando un asunto avanza hacia la resolución de disputas, los contribuyentes deben afirmar si no pudieron acceder a información ubicada en el extranjero. Cuando un contribuyente hace tal afirmación, se le puede prohibir, bajo ciertas circunstancias, que presente dicha información en una etapa posterior;

5.4.23 Enmienda a la Sección 47 que aclara las personas que pueden ser entrevistadas o llamadas para proporcionar información sobre un contribuyente o empresa o entidad sujeta a auditoría. Es importante para esta enmienda el requisito existente en términos de la Sección 49 de la Ley de Administración Tributaria, que permite al SARS solicitar que dichas personas sean entrevistadas bajo juramento o declaración solemne.

### **Plazo de prescripción**

5.4.24 Existe un plazo de prescripción general de tres años para que las evaluaciones del SARS lleven a cabo y concluyan cualquier auditoría. El plazo puede ampliarse aún más en los términos de la Sección 99 de la Ley de Administración Tributaria:

- el plazo de prescripción puede ampliarse mediante acuerdo entre el SARS y el contribuyente;
- el SARS puede ampliar el plazo de prescripción mediante notificación previa por un período aproximado a la demora del

contribuyente en proporcionar material relevante dentro del plazo requerido; y

- este plazo de prescripción también puede ser ampliado por el SARS, con previo aviso al contribuyente, por un período de tres años cuando una auditoría o investigación se relacione con: precios de transferencia, la aplicación del estándar de sustancia sobre la forma, la regla general antiabuso o la tributación de entidades híbridas o instrumentos híbridos.

## 5.5 Ajustes de fin de año

5.5.1 Parece haber una tendencia cada vez mayor de las sociedades matrices de las filiales sudafricanas a trasladar las utilidades mediante un ajuste de fin de año al costo de los bienes importados por la filial sudafricana o directamente al margen operativo, para situar a la subsidiaria sudafricana en línea con “empresas comparables”. Lo que suele ocurrir es un cambio de política global por parte de la sociedad matriz destinado a limitar el retorno de sus subsidiarias (incluyendo aquellas con sede en Sudáfrica) a un retorno garantizado (determinado mediante una búsqueda comparable). El cambio de política a menudo va seguido de una introducción de ajustes de precios de transferencia de fin de año para garantizar que las entidades sudafricanas logren el margen de utilidad neto objetivo, a menudo bajo, mientras que la utilidad residual se devuelve a la matriz o la empresa matriz.

5.5.2 Hay poca o ninguna consideración por los impulsores de mayores utilidades obtenidas en Sudáfrica cuando se comparan con compañías comparables en los mercados extranjeros (dado que no hay comparables locales para Sudáfrica) o consideración por el perfil funcional y de riesgo real de la subsidiaria sudafricana. Las filiales sudafricanas de compañías multinacionales se clasifican con frecuencia como distribuidores de riesgo limitado o fabricantes de riesgo limitado, cuando en realidad asumen mucho más que un riesgo limitado.

5.5.3 Además, hay muchos casos en los que existen dinámicas únicas dentro del mercado sudafricano que permiten a las subsidiarias sudafricanas obtener utilidades más altas que sus contrapartes relacionadas en otras partes del mundo o que lo ofrecen los datos comparables obtenidos de bases de datos extranjeras. La mayor participación y poder adquisitivo del segmento de clase media en la economía también ofrece una nueva oportunidad de mercado para ciertas industrias.



5.5.4 Los ajustes de fin de año que resulten en una declaración menor del impuesto sobre la renta, incurrirán en el ajuste secundario, multas e intereses. Además, como puede haber habido una declaración de derechos de aduana y el impuesto al valor agregado (IVA) de importación, es posible que se paguen derechos de aduana e IVA adicionales.

## 5.6 Comparabilidad

5.6.1 El principal desafío al que se enfrenta Sudáfrica para determinar los beneficios en condiciones de plena competencia ha sido la falta de comparables nacionales. Por tanto, se acepta que bastarán los comparables más fiables. El problema en Sudáfrica es que este arreglo se empeora debido a que las bases de datos contienen información comparable extremadamente limitada de Sudáfrica o, incluso de África. Como resultado, tanto la administración tributaria como los contribuyentes a menudo confían en las bases de datos europeas para establecer niveles de rentabilidad en condiciones de plena competencia.

5.6.2 Establecer ajustes de comparabilidad para tomar en cuenta las diferencias geográfica (por ejemplo, diferencias de mercado, económicas y políticas) con el fin de mejorar el grado de confiabilidad de los datos comparables, es a menudo extremadamente complejo y en algunos casos puede tener el efecto inverso, es decir que los datos comparables ya no sean comparables.

5.6.3 En la práctica, el SARS ha intentado realizar ajustes de comparabilidad, por ejemplo, ajustes de riesgo país basados en calificaciones de riesgo país públicamente disponibles y tasas de bonos gubernamentales (a veces denominadas tasa libre de riesgo). Sin embargo, éstos se han aplicado con precaución y en circunstancias específicas.

5.6.4 Si bien Sudáfrica puede estar en peor situación que algunos países por tener datos nacionales comparables extremadamente limitados, es probable que muchos otros países se encuentren en una situación similar. A medida que las multinacionales se vuelven cada vez más complejas en sus modelos de negocio y a medida que se logra una consolidación industrial más generalizada, es posible que encontrar datos comparables y lograr la confiabilidad no sea un problema exclusivo de Sudáfrica. Quizás ya sea cierto que, para ciertos tipos de actividades de fabricación y distribución a gran escala, por ejemplo, en la industria automotriz, no existen datos independientes comparables disponibles en ninguna parte.

5.6.5 Es por esta razón, entre otras, que el SARS favorece un enfoque más holístico para establecer si se ha cumplido o no con el principio de plena competencia. Al tratar de comprender el modelo comercial de los contribuyentes a lo largo de toda la cadena de valor, obteniendo una comprensión profunda de las sensibilidades y razones comerciales que rigen las transacciones y acuerdos intragrupo, es evidente que el SARS no busca datos comparables por sí solos o de forma aislada de otros factores económicos relevantes para determinar si se ha logrado o no el nivel de beneficio apropiado o en condiciones de plena competencia.

## 5.7 Intangibles

5.7.1 Dado que los intangibles suelen ser de naturaleza “única”, plantean desafíos únicos en materia de precios de transferencia tanto para las multinacionales como para las administraciones tributarias. Las disputas que surgen en Sudáfrica se relacionan con la existencia de intangibles locales de mercadeo, cuestiones de propiedad económica versus propiedad legal y la valoración de intangibles. La guía revisada en el Capítulo 6 de las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE como resultado del Proyecto BEPS fue bienvenida y proporciona una guía útil para los países en desarrollo.

5.7.2 En la experiencia sudafricana, la venta de intangibles sudafricanos desarrollados presenta una situación algo excepcional en comparación con el resto del mundo, ya que las regulaciones de control de cambios prohíben la exportación de intangibles sudafricanos desarrollados sin la aprobación del Departamento de Vigilancia Financiera del Banco de la Reserva de Sudáfrica. Una vez que la propiedad intangible en todo el mundo (excluida Sudáfrica) se vende a una parte relacionada en el extranjero, generalmente en una jurisdicción de baja tributación, la parte relacionada se convierte en el propietario legal de la propiedad intangible para el resto del mundo, excluida Sudáfrica. Esta parte relacionada luego otorga la licencia de la propiedad intangible en todo el mundo (excluida Sudáfrica) obteniendo regalías. Además, los términos y condiciones de la venta original pueden determinar que la entidad sudafricana continúe desempeñando ciertas funciones para mejorar y desarrollar aún más la propiedad intangible por la que gana un margen de rendimiento. La parte relacionada, que ahora es la propietaria legal, en esencia, simplemente lleva a cabo actividades relacionadas con el registro y mantenimiento de la propiedad intangible y obtiene un rendimiento intangible conectado (en forma de regalías). Además, si dicha propiedad intangible se vendiera alguna vez fuera del grupo, la entidad sudafricana no tendría participación en las utilidades que pudieran obtenerse.

5.7.3 Sudáfrica ha promulgado disposiciones contra la evasión para limitar la erosión de la base y el traslado de utilidades en relación con los pagos de propiedad intelectual. Esto está en la forma de la Sección 23I de la Ley del Impuesto sobre la Renta que niega una deducción general con respecto a las regalías pagadas por el uso de la propiedad intelectual cuando la propiedad intelectual se desarrolló originalmente en Sudáfrica y posteriormente se migró a una jurisdicción extranjera para luego volver a Sudáfrica a obtener la licencia.

## 5.8 Servicios Intragrupo

5.8.1 Como resultado del aumento de la globalización, con el fin de lograr economías de escala y optimizar la eficiencia, se está convirtiendo en un lugar común para las multinacionales el centralizar la prestación de ciertos servicios en una sola entidad, generalmente en una jurisdicción con ventajas tributarias.

5.8.2 Sudáfrica ha declarado constantemente que no aplicará el enfoque simplificado a los servicios de bajo valor agregado, como se describe en el informe final de BEPS.

5.8.3 En esencia, el Capítulo 7 de las Directrices de precios de transferencia de la OCDE establece el enfoque de que, al establecer la naturaleza de plena competencia de los servicios intragrupo, la prueba es doble. En primer lugar, debe determinarse si se ha prestado un servicio y, en segundo lugar, debe determinarse si el cargo por dicho servicio es en condiciones de plena competencia (Párrafo 7.5 de las Directrices de precios de transferencia de la OCDE). En lo que respecta a la primera parte del análisis, el enfoque que se ha seguido es determinar si los servicios:

- proporcionan al receptor un beneficio económico y comercial (ahora denominado “análisis de beneficios” en la revisión del Capítulo 7);
- no son servicios que el destinatario ya esté realizando para sí mismo (análisis de servicio duplicado); y
- no son servicios en favor de los accionistas.

5.8.4 En cuanto a la segunda parte del análisis, el enfoque de auditoría busca confirmar lo siguiente:

- que la base de costos sea adecuada a los servicios prestados;
- que el margen de utilidad sea de plena competencia; y

- que las claves de reparto aplicadas estén acordes a los servicios prestados.

5.8.5 En particular, el párrafo 7.29 de las Directrices de precios de transferencia de la OCDE establece que, al determinar el precio de plena competencia para los servicios intragrupo, el asunto debe considerarse desde la perspectiva del proveedor de servicios y del destinatario. Las consideraciones relevantes incluyen el valor del servicio para el receptor, así como los costos para el proveedor del servicio.

5.8.6 El SARS está adoptando actualmente un enfoque pragmático pero firme para evaluar los pagos por servicios intragrupo y, cuando falta una justificación comercial clara o razonabilidad para esos pagos, los pagos no se permiten.

## **5.9 Resolución de disputas**

5.9.1 Una vez que se ha realizado una evaluación, el contribuyente puede presentar una objeción contra dicha evaluación.

5.9.2 Actualmente, el mecanismo de Resolución Alternativa de Disputas (RAD) permite resolver una disputa en forma distinta a un litigio. El proceso de RAD se rige por las reglas promulgadas bajo la Sección 103 de la Ley de Administración Tributaria.

5.9.3 El SARS y el contribuyente pueden iniciar el mecanismo de RAD una vez que el contribuyente haya presentado una apelación contra la denegación de una objeción contra una liquidación. Sin embargo, el SARS toma la decisión final sobre si un asunto es adecuado para RAD.

5.9.4 Un facilitador, que se esforzará por resolver la disputa, prepara la reunión de RAD entre el contribuyente y el SARS. El contribuyente y el SARS pueden acordar en ciertos casos no utilizar un facilitador, en cuyo caso el contribuyente y el SARS se esforzarán por resolver la disputa.

5.9.5 Si un asunto no se resuelve durante la RAD, se puede seguir la ruta del litigio.

## **5.10 Intercambio de información**

5.10.1 La mayoría de los acuerdos de doble tributación (ADI) de Sudáfrica contienen un artículo que trata sobre el intercambio de información.

5.10.2 Además, Sudáfrica ha ratificado las siguientes categorías de convenios o acuerdos de intercambio de información.<sup>160</sup>

- Acuerdo intergubernamental FATCA de EE. UU. - El Acuerdo intergubernamental FATCA de EE. UU. es un acuerdo entre los gobiernos (administraciones tributarias) de los Estados Unidos y la República de Sudáfrica para intercambiar información automáticamente según las disposiciones del acuerdo de doble tributación entre estos países. El Estándar para el intercambio automático de información de cuentas financieras (el Estándar o el CRS) es un modelo de intercambio automático estandarizado, que se basa en el IGA de FATCA para maximizar la eficiencia y minimizar los costos, excepto que el ámbito ahora se extiende a todas las cuentas extranjeras y no sólo a los de ciudadanos estadounidenses. Sudáfrica también es uno de los primeros en adoptar el CRS.
- Convenios o Acuerdos de Asistencia Administrativa Mutua Multilateral (AAAM): acuerdos entre los gobiernos (administraciones tributarias) de dos o más jurisdicciones para permitirles intercambiar información tributaria a solicitud, de manera espontánea o automática, así como para brindar asistencia en la recaudación de impuestos.
- Acuerdos bilaterales de intercambio de información tributaria (AIIT): acuerdos entre los gobiernos (administraciones tributarias) de dos jurisdicciones para permitirles intercambiar información tributaria a solicitud.
- Tratados de doble tributación (TDI): acuerdos entre dos administraciones tributarias de dos países para permitir que las administraciones eliminen la doble tributación.
- Acuerdos bilaterales de autoridad competente de normas comunes de presentación de informes (CRS CAA)/MdE: acuerdos bilaterales entre las autoridades competentes de dos jurisdicciones para permitirles intercambiar información en el marco del CRS.
- Acuerdos bilaterales de autoridad competente país por país (CAA país por país)/MdE: acuerdos bilaterales entre las autoridades competentes de dos jurisdicciones para permitirles intercambiar informes país por país.

---

<sup>160</sup> Disponible en inglés en <https://www.sars.gov.za/legal-counsel/international-treaties-agreements/exchange-of-information-agreements/>

## 5.11 Procedimiento de acuerdo mutuo (MAP)<sup>161</sup>

5.11.1 Las diferentes posiciones adoptadas por dos o más administraciones sobre lo que constituyen condiciones de plena competencia para una transacción entre empresas asociadas pueden dar lugar a una doble tributación económica. El Artículo 25 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE permite que las autoridades competentes se consulten entre sí con el fin de resolver casos de tributación que no se ajusten al convenio. Esto también se aplica en el contexto de los problemas de precios de transferencia relacionados con la doble tributación económica. Sudáfrica brinda acceso al MAP en casos de precios de transferencia en particular. Las disposiciones del ADI como el Artículo 9(2) del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE o, en ausencia del Artículo 9(2) del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE, las disposiciones de la legislación nacional permiten a las jurisdicciones contratantes prever un ajuste correspondiente con el fin de evitando la doble tributación.

5.11.2 Un caso MAP es un caso de MAP de precios de transferencia en el que la solicitud de MAP del contribuyente se relaciona con:

- la atribución de utilidades a un establecimiento permanente (Artículo 7 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE)<sup>162</sup>, incluida la determinación de si existe un establecimiento permanente en una jurisdicción contratante (Artículo 5 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE); o
- la determinación de las utilidades entre empresas asociadas (Párrafo 1 del Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE) y los ajustes correspondientes que se realizarán de conformidad con el Párrafo 2 del Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE y evaluar si están bien fundamentados y para determinar la cantidad.

5.11.3 En circunstancias normales, los ajustes correspondientes (vistos en los párrafos 4.6 al 4.8 anteriores) se revierten si el ajuste primario se revierte o, si el contribuyente repatría fondos del equivalente no residente al monto del ajuste de precios de transferencia. En estos dos casos, el alivio del ajuste correspondiente debería ser una consecuencia de la liquidación del MAP.

---

<sup>161</sup> South Africa Revenue Service (2020). *Guide on Mutual Agreement Procedures (Guía del SARS sobre procedimientos de mutuo acuerdo)*, No. 3. Párrafo 2.1.3. Disponible en inglés en <https://www.sars.gov.za/wp-content/uploads/Ops/Guides/LAPD-IT-G24-Guide-on-Mutual-Agreement-Procedures.pdf>

<sup>162</sup> Sudáfrica no ha adoptado el Enfoque Autorizado de la OCDE (AOA) y ha formulado una reserva al respecto.

5.11.4 Un caso de MAP de precios de transferencia no incluye una solicitud de APA.

5.11.5 Para determinar si la tributación de las transacciones relevantes satisface el principio de plena competencia y, por lo tanto, resulta en una tributación de acuerdo con las disposiciones de un ADI, Sudáfrica se guía por las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE y el Manual Práctico de Precios de Transferencia de las Naciones Unidas para Países en desarrollo.

5.11.6 Una persona puede solicitar simultáneamente el MAP y los recursos legales internos (ver sección 5.9 - Resolución de disputas). El SARS puede considerar al mismo tiempo un caso presentado a la autoridad competente para MAP y la objeción presentada por el contribuyente en virtud de las disposiciones de impuestos nacionales contra la evaluación. Dependiendo de las circunstancias, las autoridades competentes pueden diferir el MAP hasta que se haya tomado una decisión sobre la objeción o si un contribuyente ha solicitado una liquidación.

5.11.7 MAP no suspende automáticamente el pago de impuestos. Por lo tanto, es aconsejable que los contribuyentes presenten una objeción o apelación al mismo tiempo que el proceso MAP.

5.11.8 Sudáfrica no se ha comprometido con el arbitraje MAP en virtud de la Acción 14 de BEPS y la mayoría de los ADI de Sudáfrica no contienen esta disposición. Existen disposiciones de arbitraje en el MAP en los ADI con Canadá (1997), Países Bajos (2008) y Suiza (2009).

## **5.12 Acuerdos anticipados de precios (APA)**

5.12.1 Sudáfrica no tiene actualmente un programa de APA debido a la escasez de recursos. Sin embargo, el Plan Estratégico del SARS 2020/21-2024/25 establece como su “Objetivo estratégico 1: Brindar claridad y certeza a los contribuyentes y comerciantes sobre sus obligaciones” que “... *Los contribuyentes y comerciantes reciban de manera proactiva orientación clara, y cuando sea necesario, cuenten con apoyo personalizado adicional de fácil acceso. Ciertos segmentos de contribuyentes y comerciantes también pueden acceder a productos de apoyo como acuerdos de precios anticipados, resoluciones anticipadas (incluidas las resoluciones de IVA y las resoluciones generales vinculantes) y programas de cumplimiento cooperativo.*”

### **5.13 Conclusión**

5.13.1 Debido a la rápida evolución del panorama fiscal internacional y al cambio en el modo de hacer negocios de las multinacionales sudafricanas, Sudáfrica sigue explorando nuevas formas de proteger su base impositiva mediante la participación en foros internacionales (como la OCDE, ATAF y las Naciones Unidas).

5.13.2 Esta evolución ha provocado cambios sustanciales en la legislación de precios de transferencia de Sudáfrica mediante la incorporación de algunas de las mejores prácticas internacionales y la orientación internacional que ha permitido a Sudáfrica estar a la par con los estándares internacionales.





## **6 Kenia—Prácticas Nacionales**

### **Experiencias con precios de transferencia en Kenia**

#### **6.1 Introducción**

6.1.1 Los precios de transferencia se refieren a la fijación de precios para transacciones que ocurren entre entidades asociadas. Es una práctica común con la globalización y el crecimiento del comercio internacional. La manipulación de los precios de transferencia aumenta el riesgo de fuga de capitales y transferencia de utilidades por parte de empresas multinacionales. Kenia ha adoptado medidas para proteger su base impositiva de los riesgos de precios de transferencia que plantean las transacciones transfronterizas entre entidades relacionadas, mediante la promulgación y mejora de la legislación y de la administración tributarias.

#### **6.2 Legislación sobre precios de transferencia**

6.2.1 La Sección 18(3) de la Ley del Impuesto sobre la Renta, Capítulo 470, de las Leyes de Kenia, es la legislación básica que rige los precios de transferencia en el país. La sección requiere que los ingresos de negocio de las transacciones entre una persona residente o un establecimiento permanente con una persona no residente relacionada se determinen como si las partes fueran personas independientes que negocian en condiciones de plena competencia. Las Reglas del Impuesto sobre la Renta (Precios de Transferencia) de 2006 formulan las pautas que deben aplicar las empresas relacionadas al determinar los precios de plena competencia de los bienes y servicios en las transacciones en que se involucran. El impuesto sobre la renta (Reglas de precios de transferencia) de 2006 se basa en gran medida en las Directrices sobre precios de transferencia de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

### 6.3 Avances en materia de precios de transferencia

6.3.1 La legislación de Kenia sobre precios de transferencia se ha mejorado a lo largo de los años. El Artículo 18(3) de la Ley del impuesto sobre la renta ha estado en la ley desde su promulgación en 1973, pero permaneció mayormente sin ponerse a prueba durante varios años hasta el caso característico de precios de transferencia de “Unilever (Kenya) Limited” que se resolvió en 2005. La auditoría realizada sobre Unilever (Kenia) Limited en 1998 reveló que Unilever (Kenia) cobraba precios más bajos a Unilever (Uganda) que los cobrados tanto a los clientes en Kenia como a partes no relacionadas en el mercado de exportación tanto en Uganda como en otros lugares. Esto dio lugar a una disputa que llegó a los tribunales de justicia. El caso se falló a favor de Unilever, con base en dos razones principales: que no había regulaciones para guiar la aplicación de la Sección 18(3) en ese momento; y que la Sección 18(3) no era clara en sí misma, colocando la carga de la prueba en la Administración y no en el contribuyente. A raíz de la sentencia en el caso,<sup>163</sup> en 2005 Kenia emitió las reglas de precios de transferencia en el impuesto sobre la renta de 2006.

6.3.2 Ha habido modificaciones legislativas posteriores en la Sección 18(3) y otras secciones relacionadas:

- En 2010, se modificó la sección para eliminar la declaración que requería que la Administración probara que las transacciones están organizadas de tal manera que se redujeran las utilidades imponibles.
- Para minimizar la reducción de impuestos a través de precios de transferencia, la Sección 18(6) también se modificó en 2010 para incluir transacciones entre personas que están relacionadas por consanguinidad o afinidad.
- Mediante el Aviso Legal No. 54 de 2012, el Comisionado podrá emitir lineamientos sobre la aplicación de los métodos de precios de transferencia establecidos en las Reglas de Precios de Transferencia.
- La Ley de Finanzas de 2014 amplió el alcance para incluir las relaciones entre un no residente y su establecimiento permanente (PE).

---

<sup>163</sup> *Unilever Kenya Ltd v The Commissioner of Income Tax* (Apelación del impuesto sobre la renta n° 753 de 2003). Tribunal Superior de Kenia. Disponible en inglés en <http://kenyalaw.org/caselaw/cases/view/12804>

- La Ley de Finanzas de 2017, introdujo la sección 18A, que incluyó en el ámbito de los precios de transferencia las transacciones con contribuyentes en regímenes preferenciales (en línea con la Acción 5 de BEPS sobre prácticas fiscales perjudiciales).

6.3.3 Estas enmiendas han facilitado la aplicación práctica de la legislación sobre precios de transferencia en Kenia. La legislación sobre precios de transferencia es ahora ampliamente aplicada tanto por la Autoridad de Ingresos de Kenia (*Kenya Revenue Authority*, KRA por sus siglas en inglés) como por los contribuyentes en la determinación del precio de plena competencia. Desde entonces, se han realizado varias auditorías de precios de transferencia y se han resuelto disputas, lo que ha generado ingresos sustanciales. Muchas empresas con transacciones transfronterizas con partes relacionadas ya han registrado sus políticas de precios de transferencia ante la Administración.

## 6.4 Adopción de los Resultados del Proyecto BEPS del G20/OCDE

6.4.1 Kenia ha adoptado directrices reconocidas internacionalmente, a saber, las directrices de precios de transferencia de las Naciones Unidas (ONU) y la OCDE y los resultados del proyecto erosión de base y traslado de beneficios (BEPS) de la OCDE.

6.4.2 Kenia ha adoptado las conclusiones de BEPS y ha seguido adelante con la implementación de algunas de las recomendaciones contenidas en los informes BEPS. Kenia está revisando la Ley del Impuesto sobre la Renta y la KRA ha propuesto varias enmiendas que se incluirán en la Ley revisada para abordar las cuestiones de BEPS. Algunos de los adelantos incluyen:

### a) *Transacciones con empresas en jurisdicciones de baja tributación*

La ampliación de la definición de partes relacionadas dentro del significado de transacciones internacionales para incluir compañías en jurisdicciones de impuestos bajos, o paraísos fiscales para dar paso a la revisión de precios de transferencia de transacciones celebradas con una compañía en un paraíso fiscal, incluso en situaciones en las que no existe relación visible entre las dos empresas.

### b) *Regímenes tributarios preferenciales*

Kenia ha ampliado el alcance de la legislación sobre precios de transferencia para incluir transacciones con entidades

residentes relacionadas que operan en regímenes fiscales preferenciales, en consonancia con la Acción 5 de BEPS sobre prácticas fiscales nocivas.

**c) Documentación de precios de transferencia**

Kenia está en proceso de promulgar reglas con respecto a la documentación de precios de transferencia para mejorar la transparencia. Ya ha desarrollado una declaración de impuestos que está destinada a garantizar que se divulgue toda la información requerida. Se propone cubrir:

- Reporte país por país;
- Divulgación de beneficiarios finales;
- Divulgaciones de operaciones nacionales; y
- Tributación de sanciones por no mantener o tener la documentación de precios de transferencia.

**d) Ampliación del alcance del Establecimiento Permanente (EP)**

Kenia está en proceso de ampliar el alcance de las EP para incluir actividades que se omitieron anteriormente, por ejemplo, agentes dependientes, agentes comisionados, entre otros. Esto está en consonancia con la Acción 6 de BEPS.

**e) Fijación de precios de los bienes primarios**

Propuesta de contar con un método adicional para comparar bienes primarios utilizando datos de los mercados de bienes primarios nacionales e internacionales. Esto se suma a los métodos convencionales.

**f) Mejora de la resolución de disputas bajo el procedimiento de acuerdo mutuo (MAP)**

Kenia está abierta a resolver disputas tributarias con países con los que tiene tratados fiscales de conformidad con la Acción 14 de BEPS.

**g) Desarrollo de un instrumento multilateral**

Kenia ya está en el proceso de revisar los acuerdos de doble tributación (ADI) existentes, identificando lagunas dentro de los ADI para proponer medidas para abordar las lagunas identificadas en los ADI, en consonancia con el resultado de la Acción 15 de BEPS.

## 6.5 Otros Desarrollos y Propuestas

6.5.1 Otras mejoras en la legislación y la administración tributarias para proteger contra la erosión de la base y la transferencia de utilidades de las transacciones transfronterizas incluyen:

**a) *Asistencia Administrativa Mutua en Materia Tributaria (AMMT)***

Kenia ha ratificado el acuerdo de Asistencia Administrativa Mutua en Asuntos Tributarios (AAMMT) que se depositará en la OCDE, promoviendo la capacidad de intercambiar información de impuestos con otras jurisdicciones a nivel mundial; previa solicitud y posteriormente para entrar en proceso de intercambio de información de forma automática y espontánea.

**b) *Gestión de tratados***

Kenia está en el proceso de preparar una política de tratados y una estrategia de negociación de tratados que está destinada a asegurar y salvaguardar su potestad tributaria.

**c) *Propuesta para implantar los acuerdos anticipados de precios (APA) en la legislación***

Kenia ya ha desarrollado un marco para los APA y también ha hecho propuestas para que los APA estén implementados en la ley.

**d) *Kenia ya se ha unido al Foro Global sobre Intercambio de Información y Transparencia.***

## 6.6 Administración tributaria para el desarrollo de la capacidad en precios de transferencia

6.6.1 El caso de Unilever (Kenya) Limited fue uno de los primeros casos de auditoría de precios de transferencia llevados a cabo por la KRA, la cual instituyó la unidad de auditoría de precios de transferencia en 2009. Esta unidad se especializó en auditorías de precios de transferencia y ha crecido hasta convertirse en lo que ahora es la Oficina Tributaria Internacional (ITO, por sus siglas en inglés) con personal capacitado y dedicado, que empezó con menos de 10 agentes y en la actualidad cuenta con alrededor de 40 funcionarios. La unidad ha garantizado la formación adecuada de su personal mediante la formación interna y la colaboración con organizaciones internacionales como los programas de formación financiados por el Banco Mundial, entre otros.

6.6.2 La KRA ha comprometido recursos para respaldar las auditorías de precios de transferencia mediante la adquisición de una base de datos de precios de transferencia para estudios de evaluación comparativa y el suministro de equipos e instalaciones de oficina.

## **6.7 Compromisos internacionales**

6.7.1 La KRA ha participado en muchas plataformas internacionales sobre precios de transferencia y asuntos internacionales de impuestos, incluyendo la participación activa en organismos regionales como el Foro de Administradores Tributarios de África (ATAF) y el Comité Técnico de Autoridades de Ingresos de África Oriental (EARTC); participación en seminarios internacionales de precios de transferencia; que su personal participe en el apoyo a las auditorías de precios de transferencia en otros países en el marco de la iniciativa Inspectores fiscales sin fronteras de la OCDE; y ser miembro y participar en los Grupos de Trabajo de la OCDE en el marco del Marco Inclusivo BEPS de la OCDE. Kenia es miembro de grupos de trabajo de la OCDE como:

- Acción 1 Abordar los desafíos fiscales de la economía digital.
- Acción 5 Contrarrestar las prácticas nocivas de impuestos de manera más eficaz, tomando en cuenta la transparencia y el contenido.
- Acciones 8, 9, 10 Asegurar que los resultados de los precios de transferencia estén en consonancia con la creación de valor.

## **6.8 Conclusión**

6.8.1 Kenia ha mejorado su legislación tributaria y ha trabajado para alinearla con las prácticas internacionales para salvaguardar sus ingresos mediante el cierre de las vías que han provocado fugas de ingresos. El ITO de la KRA se dedica a mantenerse al día con el panorama cambiante en la tributación de las transacciones transfronterizas.







# UN Tax Committee

Esta publicación es un producto del  
Comité de Expertos sobre Cooperación  
Internacional en Materia Fiscal de las  
Naciones Unidas.