

BREVE INTRODUCCIÓN A LA METODOLOGÍA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

César A. León Valdés

Coordinador Especialización en Gerencia y Administración
Tributaria de la Facultad de Contaduría Pública.
Docente Universidad Externado de Colombia

Introducción

Con la expedición de la Ley 788 de 2002, y a pesar de la declaratoria de inexecutable de los artículos que definían el concepto de paraísos fiscales y la remisión que se hacía a las directrices promulgadas por la OCDE como metodología de implementación, Colombia ingresa, de manera definitiva, al contexto del comercio internacional moderno al adoptar, en su ordenamiento tributario, el sistema de precios de transferencia que, desde hace algunos años, es empleado en Europa y Estados Unidos como un elemento que otorga transparencia a las transacciones de negocios adelantadas entre diferentes países, al evitar la transferencia inadecuada de fondos y tributos, según la conveniencia de quienes intervienen en la operación y en perjuicio de algunas administraciones tributarias, cuyas legislaciones imponen altas tarifas como gravamen o impuesto a las utilidades.

Por tal motivo, teniendo en cuenta que la metodología de precios de transferencia empieza a operar desde enero de 2004 –aunque se está proponiendo que dicha fecha se posponga un año más, es decir hasta enero de 2005– es importante iniciarse en el estudio de tan interesante tema, partiendo de los principios básicos sobre los cuales se fundamenta dicho sistema de regulación fiscal entre países.

Definición de precios de transferencia

El concepto de precios de transferencia ha sido definido como el valor asignado por un ente comercial a los bienes y servicios que transfiere a otra empresa vinculada económicamente a la primera, el cual puede diferir del valor de

mercado que la misma compañía cobraría, en transacciones normales de negocios, a otras empresas no vinculadas.

La fijación de precios de transferencia busca alcanzar diversos objetivos y su uso es muy extendido por las denominadas empresas multinacionales en operaciones cotidianas con filiales y subsidiarias localizadas en países distintos al de la casa matriz, aunque también puede ser utilizado, como de hecho lo es, entre organizaciones comerciales cuya vinculación no es propiamente de carácter económico, sino que puede tomar características distintas, bien sea en el orden administrativo o en el de control de suministros y materias primas.

En esencia, los precios de transferencia buscan optimizar la movilización de fondos a nivel internacional, de manera primordial, aunque puede darse casos en que dicha movilización opere a nivel local, en una misma moneda. Las empresas que negocian en el campo multinacional ven afectadas sus transferencias de recursos por factores fiscales, operacionales, políticos y estratégicos. El primero de estos factores es el que más se interrelaciona con el concepto de precios de transferencia y por tal motivo será abordado a lo largo del presente ensayo. Los factores operacionales, por su parte, se refieren al costo de transacción proveniente de convertir divisas denominadas en una moneda a otra y que causan gastos y comisiones bancarias que pueden alcanzar sumas considerables cuando la movilización de recursos es frecuente. En cuanto a los factores políticos, se ubican especialmente en las normas cambiarias que facilitan o entorpecen la convertibilidad de la moneda, bien sea a través de la tasa de cambio, de los gravámenes a las remesas o, también, como consecuencia de procedimientos y trámites de envío de dineros al exterior. Y, finalmente, por estrategia las empresas pueden desear trasladar excesos de liquidez de una localización a otra y evitar, de paso, la intermediación financiera.

Pero, como ya se ha dicho, para propósitos fiscales la transferencia de fondos que se hace a través de las utilidades generadas por una empresa, representa el mayor esfuerzo gerencial para los directivos de organizaciones que conforman grupos empresariales. Y ello es así porque el beneficio neto de operación es, precisamente, el resultado de casi todos los motivos mencionados anteriormente para la movilización de fondos a nivel internacional. Por tales causas, prácticamente la totalidad de flujos de recursos que van a afectar en uno u otro sentido la utilidad, pueden agruparse de la siguiente manera:

Pago de intereses por préstamos intercompañías;

Compra de materias primas, materiales y componentes;

Compra de servicios;

Pago de derechos o regalías;

Cuotas por licencias de patentes, software, marcas y otros conceptos similares;

Cuotas administrativas por asesoría, asistencia técnica y know how;

Compensación general por gastos incurridos por la casa matriz en las operaciones relacionadas con sus subsidiarias y filiales.

En la medida en que dichos conceptos se alejen de los valores de mercado que normalmente se causarían por el hecho de utilizar un sistema de precios de transferencia, las ganancias de las empresas se van a ver afectadas hacia arriba, de un lado, y hacia abajo, del otro. En consecuencia, los impuestos que gravan la renta o las utilidades también variarían en la misma dirección, favoreciendo a unos estados y perjudicando a otros.

Así las cosas, para que lo anteriormente mencionado se cumpla, es necesaria la existencia de tarifas sobre el impuesto a la renta diferenciales en las distintas zonas geográficas en que operen las sociedades que integran un grupo empresarial a través de vinculación económica, en cualquiera de sus expresiones. Este hecho haría que la casa matriz ubicada en países con altas tasas de tributación directa deseara transferir fondos y rentas a países con tarifas bajas, con el propósito de minimizar, así, los flujos de recursos destinados para el pago de gravámenes sobre beneficios y rentas.

De la misma forma, en circunstancias especiales, empresas locales pueden desear transferir rentas obtenidas en uno de los entes integrantes del grupo económico a otra empresa que se encuentre en una situación tributaria privilegiada, bien sea por recibir exenciones o descuentos o por poder compensar pérdidas de operación que, de otra manera, se perderían.

Por lo anteriormente expuesto es que la legislación sobre precios de transferencia no hace exclusiva referencia a transacciones internacionales sino que cubre, también, operaciones realizadas por vinculados económicos dentro de un mismo país o región geográfica. La importancia se da, entonces, a la operación en sí y no al origen o procedencia de ella, aunque no puede negarse que en las transacciones internacionales se puede producir el mayor volumen de manejos y manipulaciones en la fijación de precios de transferencia, con el único objetivo (muchas veces válido) de optimizar la planeación y gestión fiscal internacional.

De esta manera, supóngase que una empresa multinacional ubicada en un país con una tarifa alta sobre el impuesto a la renta realiza operaciones comerciales con otra empresa no vinculada económicamente, localizada en una nación con

una tarifa sensiblemente inferior (Colombia, por ejemplo) y que ésta, a su vez, vende el producto importado a un cliente local. Para obtener la rentabilidad esperada, la empresa extranjera facturará a precios de mercado la mercancía a exportar y la compañía local la revenderá incrementando su costo con su propio margen de utilidad esperada.

El registro de esta simple operación y el cálculo de los impuestos sobre la renta que se generarían en cada uno de los países cuyas empresas participan en la operación, así como el tributo global (mundial) que se obtendría se puede visualizar en el siguiente cuadro:

Caso 1. Tarifa de impuesto más alta en el país de la casa matriz. Transacciones con no vinculados

	Matriz	No vinculado
Venta	10.000	14.000
Costo de ventas	6.000	10.000
Utilidad antes de impuestos	4.000	4.000
Tarifa Impuesto sobre la renta	50,00%	35,00%
Impuesto sobre la renta	2.000	1.400
Impuesto global (mundial)		3.400

Obsérvese que el costo de ventas de la empresa local (no vinculada) es el mismo valor registrado como ventas por la empresa extranjera y que, en condiciones normales de negociación, las dos organizaciones alcanzarían la suma de \$4.000 como utilidad antes de impuestos. En este caso el gravamen sobre la renta, a nivel agregado, ascendería a la suma de \$3.400 dadas las tarifas aplicables en cada país.

Pero si la negociación se realizara con una filial o subsidiaria (o vinculada económica o parte relacionada, como se explica más adelante) la casa matriz del exterior seguramente aplicaría a la transacción un precio de transferencia, a cambio de un precio de mercado, con el propósito de optimizar el pago de sus impuestos. Los resultados, bajo esta premisa serían:

Caso 2. Tarifa de impuesto más alta en el país de la casa matriz. Ttransacciones con vinculados

	Matriz	Vinculado
Venta	8.000	14.000
Costo de ventas	6.000	8.000
Utilidad antes de impuestos	2.000	6.000

Tarifa Impuesto sobre la renta	50,00%	35,00%
Impuesto sobre la renta	1.000	2.100
Impuesto global (mundial)		3.100

Al igual que en el caso 1, el costo de ventas registrado por la empresa vinculada es equivalente al valor de las ventas que reporta la casa matriz, pero el precio de reventa que cobra la filial a su cliente local es el mismo (\$14.000) que fija el mercado y que cobraría una empresa no vinculada. Sin embargo, debido a las tarifas diferenciales del impuesto sobre la renta, el hecho de haber fijado un precio de transferencia para la transacción, produce que los impuestos globales que paga la compañía multinacional (en todo el mundo) se reduzcan de \$3.400 a \$3.100. Los \$300 de ahorro se obtienen de la diferencia resultante de los \$1.000 provenientes del menor impuesto pagado en el país extranjero (\$2.000 menos \$1.000) y de los \$700 que se pagarán de más en el país local (\$1.400, en el caso 1, frente a \$2.100 del caso 2).

Bajo las circunstancias explicadas en los dos casos anteriores, será el país del domicilio de la casa matriz quien se interese en modificar, para propósitos fiscales, el precio de transferencia que se aplicó a la operación entre compañías vinculadas económicamente. Caso en el cual, las administraciones tributarias de las dos regiones involucradas tendrán que ponerse de acuerdo porque si se modifica el precio de venta en la región extranjera, también debería modificarse el costo aplicable en el país local.

Como contablemente no se produce ningún efecto, la utilidad después de impuestos será:

Caso 3. Tarifa de impuesto más alta en el país de la casa matriz Análisis de la utilidad contable y asignación del impuesto

	Matriz	No vinculado
Utilidad contable antes de impuestos	2.000	6.000
Utilidad fiscal (renta líquida gravable)	4.000	4.000
Tarifa Impuesto sobre la renta	50,00%	35,00%
Impuesto sobre la renta	2.000	1.400
Utilidad contable después de impuestos	0	4.600
Impuesto global (mundial)		3.400

Obsérvese que la utilidad fiscal o renta líquida gravable retorna a los montos que se determinarían si la operación comercial se hubiese adelantado entre empresas no vinculadas (caso 1) y que la utilidad contable final consolidada pasa de \$4.900 (caso 2) a \$4.600, sólo que ahora en cabeza exclusiva de la

filial, trasladando la diferencia de \$300 que se ganaban con los precios de transferencia, a la administración tributaria del país extranjero.

La intervención de la administración tributaria del país extranjero, para modificar los precios de transferencia por precios de mercado, causa las siguientes consecuencias para el grupo económico donde se presenta la situación:

1. La transferencia de la utilidad, vía dividendos, desde el país de la filial o subsidiaria hasta la nación extranjera se dificultará porque el volumen de dicha utilidad se incrementa, pasando de \$3.900 (caso 2, utilidad antes de impuestos menos impuesto calculado) a \$4.600 y empezarán a aplicar los factores restrictivos analizados en la primera parte de este artículo, respecto a la movilización de fondos.

2. La modificación de la base para el cálculo del impuesto acarrea severas sanciones, principalmente en el país en el que el impuesto se incrementa (posiblemente por evasión o elusión de tributos), aunque también se acostumbra multar a las empresas radicadas en países con baja tributación por cuanto los ingresos del gobierno se verán afectados por el traslado del gravamen de un país a otro y se requerirá compensarlos de alguna manera, y nada mejor que hacerlo a través de sanciones pecuniarias.

3. La imagen de las subsidiarias o filiales ubicadas en países con baja tributación se verá muy afectada en todos aquellos casos de discusión sobre precios de transferencia, pues cualquier ajuste a favor de la administración tributaria del país de la casa matriz, necesariamente conducirá a una disminución de los tributos locales, lo que a nivel político no será bien aceptado por la opinión pública.

4. Los costos administrativos de un proceso de discusión sobre precios de transferencia pueden ser muy altos, debido a la complejidad de las pruebas válidas que se pueden aportar y al tiempo que podría durar una discusión de esta naturaleza.

Para concluir esta parte del análisis, podría afirmarse que si la transferencia de bienes y servicios se origina en una nación cuya tarifa de impuesto sobre la renta es mayor que la tarifa aplicable en el país receptor de dicha transferencia, aquéllos estarán interesados en aplicar alguna clase de normatividad internacional sobre transferencia, por cuanto el volumen de ingresos tributarios podría incrementarse de manera importante; mientras que los países de baja tributación querrán implementar severas sanciones para las empresas locales cuyos impuestos disminuyan, de tal manera que el ingreso tributario agregado no se vaya a ver muy afectado.

Por tal motivo, únicamente con propósitos ilustrativos, se transcriben a continuación algunos países cuya tasa de gravamen a las utilidades es más alta que la vigente en Colombia (sin incluir la sobretasa temporal, recientemente implantada) y que mantienen empresas que podrían ser consideradas como vinculadas económicas o partes relacionadas, bien sea de manera directa o indirecta, como se explica más adelante:

País	Tarifa	País	Tarifa
Kuwait	55,0	Irlanda	38,0
Alemania	45,0	Rumania	38,0
India	40,0	Japón	37,5
Polonia	40,0	Italia	37,0
Bélgica	39,0	Australia	36,0
República Checa	39,0	Portugal	36,0
Canadá	38,0		

Estas tarifas son nominales y no incluyen las tarifas aplicables como retención a las utilidades efectivamente distribuidas o disminuciones por beneficios tributarios. En cada caso particular debe estudiarse la tarifa real aplicable, acudiendo a las fuentes oficiales correspondientes.

Por su parte, Colombia debería aplicar la metodología de precios de transferencia cuando se detecte, por parte de la administración tributaria, que una empresa local mantiene relaciones comerciales con vinculados económicos o partes relacionadas, cuyo domicilio se encuentre en alguna de las siguientes naciones, por cuanto las tarifas de tributación son menores a la aplicable en nuestro país y se podría obtener un ingreso tributario adicional:

País	Tarifa	País	Tarifa
Austria	34,0	Malasia	30,0
Dinamarca	34,0	Nicaragua	30,0
México	34,0	Paraguay	30,0
Panamá	34,0	Perú	30,0
Suiza (promedio)	34,0	Corea	28,0
Venezuela	34,0	Singapur	26,0
Francia	33,3	Bolivia	25,0
Reino Unido	33,0	Ecuador	25,0
Argentina	30,0	El Salvador	25,0
Costa Rica	30,0	República Dominicana	25,0
China	30,0	Taiwán	25,0
Guatemala	30,0		

De otra parte, casi siempre se presume la aplicación de precios de transferencia en las movilizaciones de recursos o fondos con aquellos países denominados como paraísos fiscales, entre los que cabe destacar los que se incluyen en el apéndice del presente documento, tomando como fuente la legislación venezolana, donde la tarifa del impuesto sobre la renta es igual o inferior al 20%, bien sea por aplicación directa o por disminución a través de beneficios fiscales.

Similar situación se presenta entre compañías locales, no multinacionales pero vinculadas económicamente, que pueden emplear uno o más métodos de movilización de fondos, como los enunciados anteriormente, con el propósito de trasladar utilidades de una de las empresas del grupo a otra que presente una mejor posición fiscal, bien sea porque goza de alguna clase especial de beneficios tributarios o porque dispone de la posibilidad de compensar las utilidades percibidas por la aplicación de precios de transferencia con pérdidas acumuladas en su propia operación.

El principio Arms Length

Como se explicó antes, para propósitos fiscales, los precios acordados para operaciones entre empresas integrantes de un grupo económico o partes relacionadas debieran ser similares –si no iguales– a los que se aplicarían en operaciones con terceros no vinculados, bajo condiciones de mercado también similares.

Tal es el principio de Arms Length, aplicable y aceptado internacionalmente en materia de precios de transferencia y sobre el cuál se legisla, en los diferentes países, para facultar a las administraciones tributarias para que intervengan cuando se presenten desviaciones de este principio en los precios de transferencia acordados entre empresas de un grupo de empresas, vinculadas entre sí.

El concepto de Arms Length se encuentra incorporado en las disposiciones que la OCDE publicó como guía para los países miembros de la Organización y que ha sido adoptada por Colombia y otros países del área, como Argentina, Brasil, Venezuela y Ecuador, entre otros.

El modelo de convenio de la OCDE otorga el derecho a un Estado o país a realizar un ajuste a las utilidades de una empresa ubicada en su territorio si ella es administrada o controlada, en forma directa o indirecta, por otra empresa, localizada en un país diferente, si las condiciones en las cuales se adelantó la operación difieren de las que se pactarían si la transacción hubiese sido con una empresa no vinculada.

Así mismo, dicho modelo contempla que el otro Estado o país efectúe un ajuste compensatorio sobre las utilidades de la empresa correspondiente, con el objetivo de evitar una doble tributación económica. Este ajuste compensatorio es de carácter obligatorio sólo en el caso de que se manifieste conformidad con el método y el monto del ajuste original propuesto por la administración tributaria del país en el que se inició el proceso de ajuste. En caso de desacuerdo se debe intentar una conciliación amistosa, aunque esta última puede tardar mucho tiempo.

Otros aspectos importantes de la Guía de Precios de Transferencia de la OCDE son los siguientes:

- El principio de *Arm's Length* se debe adoptar para propósitos fiscales en la determinación de las utilidades de entidades vinculadas o partes relacionadas;
- La implementación de los procedimientos de precios de transferencia no debe considerarse como una presunción de evasión o fraude tributario, aun cuando se presenten casos en los cuales dichos precios de transferencia puedan ser utilizados con un objetivo de esta naturaleza;
- El modelo busca proteger los intereses de las autoridades tributarias locales y, así mismo, evitar la doble tributación entre empresas vinculadas; y
- El enfoque del modelo es identificar la verdadera magnitud de la operación, pero no sustituirla por otra sino ajustándola al precio *arm's length*.

En 1993 se introduce en el modelo de la OCDE, el denominado “mejor método”, mediante el cual el resultado *Arms Length* de una operación con un vinculado económico debe ser determinado por la metodología que otorgue mayor exactitud en el resultado obtenido, previa consideración de las circunstancias en las cuales se adelantó la operación, especialmente en lo que se refiere a comparabilidad y calidad de la información.

Es evidente que el principio de *Arms Length* y su herramienta de “mejor método” presentan problemas para su aplicación, entre los cuales se pueden señalar los siguientes:

- No existe garantía de que el material de referencia sea de buena calidad, por lo que es necesario implementar adaptaciones que a veces no son las mejores;
- Las administraciones tributarias podrían usar comparables que no son de conocimiento general o no son de fácil acceso para los interesados;

- La metodología exige un alto costo administrativo, tanto para las empresas como para las autoridades de impuestos;
- No existe consenso sobre los métodos ni la prioridad de ellos en su aplicación; y
- Resulta difícil aplicar la metodología de los precios de transferencia al comercio global.

Una vez asimilado el concepto de precios de transferencia se estará en capacidad de profundizar el núcleo de su fundamento, que comprende temas tales como planeación y análisis de transacciones, métodos de cuantificación, documentación requerida y acuerdos previos con las autoridades de impuestos.