Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

**Trascendencia de los Precios de Transferencia internacionales, la vinculación y la
Inversión Extranjera Directa en Colombia**

Damaris Arenas Galvis, Yeimy Sirley Sepúlveda Paul

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar el título de Especialista en
Gerencia Tributaria**

Director

María Ana Martina Chía Suarez

Contador Público

Master Comercio Internacional

Universidad Santo Tomás

División Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad Contaduría Pública

Bucaramanga

2016

Agradecimientos

Una vez culminado el proceso de formación y en forma conjunta el presente proyecto de grado para lograr la titulación como especialistas en Gerencia Tributaria, agradecemos a Dios por ser nuestra guía e iluminar la finalización del proyecto que realizamos con dedicación y compromiso.

Asimismo, presentamos sentimientos de gratitud a nuestros padres y familiares por el apoyo incondicional, por sus mensajes de aliento y comprensión por el tiempo que les restamos para consagrarlo a este proyecto.

A nuestros docentes, compañeros de estudio y en especial a la Dra. María Ana Martina Chía Suarez, por ser guía y persona con gran sentido de pertenencia y dedicación en sus asesorías y sugerencias, pues, dedico suficiente tiempo para apoyarnos con sus conocimientos, con gran capacidad de escucha y retroalimentación constante, nuestra tutora, quien siempre nos recalcó el realizar un trabajo con excelencia.

Damaris, Yeimy

Tabla de contenido

Introducción.....	11
1. Trascendencia de los precios de transferencia, la vinculación económica y la inversión extranjera directa en Colombia.....	14
1.1 Planteamiento del problema.....	14
1.2 Formulación del problema	16
1.3 Objetivos	16
1.3.1 Objetivo General	16
1.3.2 Objetivos Específicos	16
1.4 Justificación	17
2. Marco Teórico	19
2.1 Concepto	19
2.1.1 Motivaciones para la creación de los Precios de Transferencia.....	21
2.1.2. Inversión Extranjera Directa	23
2.1.2.1 Inversión Extranjera Directa en Colombia	25
2.1.2.2 Incidencia de la IED en Colombia y su comportamiento.....	26
2.2. Marco referencial	29
2.2.1 Antecedentes	29
2.2.1.1 Inglaterra.....	31
2.2.1.2 Estados Unidos	31
2.2.1.3 Argentina	32
2.2.1.4 México	34
2.2.1.5 Brasil.....	34
2.2.1.6 Chile	35
2.2.1.7 Venezuela	35
2.2.1.8 Perú.....	36
2.2.1.9 Ecuador.....	37
2.2.1.10 Colombia	39

2.2.1.11 China.....	39
2.3 Marco conceptual.....	39
3. Los Precios de Transferencia	47
3.1 Los precios de Transferencia en Colombia.....	48
3.2 Vinculación económica y partes relacionadas	49
3.3 Principio de plena competencia	56
3.4 Métodos para valorar precios de Transferencia	58
3.4.1 Métodos tradicionales basados en las operaciones	59
3.4.1.1 Método del Precio Libre comparable	59
3.4.1.2 Método del precio de reventa	59
3.4.1.3 Método del coste incrementado.....	60
3.4.2. Métodos basados en el resultado de las operaciones.....	60
3.4.2.1 Método del margen neto operacional	61
3.4.2.2 Método de la distribución del resultado	62
3.4.3 Métodos de precios de Transferencia aplicables en Colombia	63
3.5 Criterios de Comparabilidad para vinculados y terceros independientes	68
3.6 Ajustes de Precios de Transferencia	72
3.7 Los Paraísos Fiscales	72
3.8 Costos y Deducciones	76
3.9 Obligación de presentar Declaración Informativa y Declaración Comprobatoria de Precios de Transferencia	77
3.10 Fechas de Vencimiento para dar cumplimiento a Precios de Transferencia en Colombia.....	78
3.11 Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia Art. 260-10.....	80
4. Metodología.....	84
4.1 Tipo de Investigación.....	84
4.2 Técnicas de recolección de la información	85
4.3 Tratamiento de la información.....	85
Conclusiones.....	86

Referencias	88
-------------------	----

Lista de Tablas**Pág.**

Tabla 1. Fechas vencimiento para presentar Declaración Informativa de Precios de Transferencia	78
Tabla 2. Fechas vencimiento para presentar la Documentación Comprobatoria de Precios de Transferencia	79

Lista de Figuras

	Pág
Figura 1. La IED en sectores no minero energético se triplicó en los últimos siete años.....	26
Figura 2. Entre enero y junio de 2015, el 63,3% de la IED estuvo concentrada en sectores diferentes a petróleo y minas	28
Figura 3. Algunos sectores no mineros como manufacturas, comercio, restaurantes y hoteles, registraron crecimientos significativos durante el primer semestre de 2015	28

Resumen

La elaboración del presente trabajo tiene como intención primordial, realizar un análisis sobre la trascendencia que tienen en la actualidad, los precios de transferencia internacionales, abordando la vinculación económica y la Inversión Extranjera Directa en los Precios de Transferencia en Colombia.

Toda vez que, el gran desarrollo que ha tenido el comercio y los crecientes negocios que han sobrepasado fronteras fruto del desenfrenado aumento del comercio internacional, dando aparición al fenómeno de la globalización que ha traído ventajas y desventajas en los negocios y entonces, los Precios de Transferencia se convierten en un mecanismo cada vez más apreciable por los inversores en los diferentes Estados.

De igual forma, se presentan posibles problemáticas que pudiesen generarse en las operaciones entre empresas multinacionales o transnacionales ya que esa vinculación existente entre grupos económicos y multinacionales, podría ser un factor que derive dificultades que no permitan el pago justo de los impuestos y dificulte la situación en el tema de tributación internacional tanto a los Estados como a las administraciones tributarias.

Si bien es cierto, que los países buscan aumentar la Inversión Extranjera Directa, está genera también dificultades a los países menos desarrollados como es el caso Colombiano, puesto que además de lo citado anteriormente, existen otros factores que puede presentarse

en los negocios internacionales como son los paraísos fiscales, que generan conflictos para controlar y evitar la evasión y elusión como aspectos que erosionan los impuestos que realmente deben ser tributados por parte de los contribuyentes del impuesto de Renta en cada Estado.

Palabras Clave: Precios de Transferencia, Globalización, Inversión Extranjera Directa, Vinculación, e impuesto de renta.

Introducción

El crecimiento del comercio internacional y la apertura económica que ha arribado en los últimos años ha sido muy significativo para las economías tanto emergentes como para las más desarrolladas y en las cuales se han introducido ventajas y desventajas.

Es así como se consideró el fenómeno de la globalización como factor influyente en los grandes cambios que se han generado para participar en los mercados mundiales, puesto que en principio, el exceso de producción que tenían algunos Estados les brindo la posibilidad de generar exportaciones y la falta de otros productos, bienes y servicios en otros estados, les creó la necesidad de incrementar las importaciones y de ahí que se forjará la movilización del comercio internacional en mayores proporciones y por ende la internacionalización de las economías con el fin de satisfacer necesidades sociales.

No obstante, tal como señalan (Mateus & Brasset, 2002)

El propósito económico que inspiró la globalización es, sin lugar a duda, el de crecimiento económico de la clase empresarial, pero no hay evidencia de que la cuestión de desarrollo del ser humano tiene parte importante en el movimiento, ahora precipitadamente a flote en todas partes del mundo. Como tal, la globalización puede ser una buena estrategia para la acumulación de riquezas, pero esas riquezas son ante todo para unos pocos y no integra ninguna política proyectada para el desarrollo integral de una comunidad o una población (p.66).

En este mismo sentido, (Tedesco, 2000) indica desde su visión económico que la globalización va más allá de posibilitar movilidad de capitales sin fronteras y de que las empresas puedan escoger la ubicación geográfica con total libertad, sino que trasciende la facilidad de mantenerse interconectadas mediante redes de información, la creación de transnacionales con efectos negativos tanto para los estados en cuanto minimiza la capacidad de un estado para establecer su política monetaria, su parte presupuestal y el efectivo recaudo de impuestos que permitan cumplir con la función social que le corresponde a cada Estado.

De igual forma, los Estados menos desarrollados como han sido vistos los latinoamericanos, y para el caso colombiano, buscan mecanismos para innovar sus productos y establecen estrategias de mercadeo y generan exenciones tributarias que le permitan ser cada vez más competitivo, diferenciador de la competencia con la finalidad de permear en un mercado cada vez más mundializado y así lograr atraer inversión extranjera directa.

También, se le apunta otro aspecto que para el ámbito tributario crea dificultades en ese crecimiento desmedido de la internacionalización de la economía, como son las empresas multinacionales (EMN) y las transnacionales como empresas que se han ubicado en diversos países buscando ya sea por ubicación estratégica, geográfica o por logística, ser más competitivos y lograr maximización de utilidades, incluso al ubicarse en algunos países contemplados paraísos fiscales, que posibilitan que se tribute menos en esos Estados

que tienen tasas de tributación sino son mínimas, es cero, afectando el recaudo real para las administraciones tributarias de algunos Estados (Mateus & Brasset, 2002).

De igual forma, Colombia ha tenido en el ámbito tributario que ceder su potestad tributaria para efectos de evitar la doble tributación que se puede generar por el hecho de que cada Estado tiene la autoridad y potestad de establecer sus tributos, situación que ha implicado que Colombia y otros Estados firmen acuerdos para evitar la doble imposición, en adelante CDI, este es otro esfuerzo que polemiza en los negocios internacionales.

De acuerdo con los argumentos anteriores, es así como adquiere gran importancia en el contexto internacional el tema de precios de transferencia que debe dar cumplimiento al principio de plena competencia y aunado a esto, el gran incremento del comercio internacional que se genera a través de EMN y en las que las administraciones tributarias palpan la falta de transparencia fiscal que difícilmente se logra al estar involucrados dos o más Estados en las operaciones internacionales.

1. Trascendencia de los precios de transferencia, la vinculación económica y la inversión extranjera directa en Colombia

1.1 Planteamiento del problema

El gigantesco crecimiento del Comercio internacional que conllevó a la internacionalización de la economía como motor de crecimiento económico y grandes revoluciones de las tecnologías de la información y la comunicación (Tics) emanadas por la globalización han permeado rápidamente en diversos ámbitos, sociales, culturales, económicos, políticos, sin dejar de lado el ámbito tributarios, en el cual se incluye de manera significativa los precios de transferencia.

De la misma forma, con la internacionalización e integración económica se fueron permitieron la creación de empresas en diversos Estados como transnacionales, empresas multinacionales (EMN) y grupos empresariales, entre otros, quienes de manera estratégica se ubicaron en unos Estados como casa matriz y en otros Estados como filiales o sucursales teniendo algún grado vinculación ya sea económicos, administrativos o por participaciones accionarias en ellas, entre otros (Sparr, 2006).

Si bien, la globalización ha influido en liberación de fronteras ampliando el comercio internacional, esta, trasciende de manera concluyente en el derecho tributario internacional en relación al tema fiscal según (Cruz, 2003) señala que “(...) el proceso de globalización

económica está ejerciendo una influencia decisiva en la política fiscal que desarrollan los Estados y han provocado una internacionalización del Derecho Tributario” (p.59).

Asimismo, la inversión extranjera, toma gran importancia y por tanto Colombia ha buscado de manera constante estrategias competitivas y comparativas que le permitan capturar inversión extranjera directa (IED), pero generándose una gran problemática en cuanto al control de los tributos, la doble imposición, la evasión y elusión tributaria desfigurándose la transparencia fiscal en el derecho tributario internacional, teniendo que forjar una herramienta fundamental como son los precios de transferencia como mecanismos que busca minimizar problemas como erosión del impuesto de renta, y que los contribuyentes del impuesto de renta, sufragen el impuesto que realmente deben pagar a cada Estado.

Ahora bien, el establecer los precios de transferencia no implican la solución a la problemática de la elusión y la evasión fiscal y a la forma como las EMN a través de los nexos que tienen (intraempresas) por su vinculación, intentan manipular los precios y dificulta la situación a las administraciones tributarias, y a los Estados, toda vez que, cada Estado tiene la potestad de establecer sus regímenes tributarios, pero para el caso del comercio internacional, en las operaciones internacionales se dificulta el recaudo y el pago justo en cada jurisdicción.

Y es que en comercio internacional las operaciones de bienes y servicios son muy variados y complejos se hacen aún más cuando se trata de intangibles y commodities¹ que son considerados importantes para los inversionistas.

1.2 Formulación del problema

¿Cómo el comercio internacional afianzado por la globalización en la aplicación de Los precios de Transferencia logra minimizar las dificultades tributarias frente a la vinculación entre las transnacionales, multinacionales (EMN) y la inversión extranjera directa (IED) para minimizar la evasión y la elusión tributaria en cada Estado que participa en los mercados internacionales y para Colombia?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Analizar las implicaciones de los Precios de Transferencia en el contexto internacional frente a la vinculación de las empresas transnacionales y multinacionales EMN e Inversión extranjera Directa en Colombia.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Analizar los precios de transferencia y el principio de plena competencia en los negocios internacionales y su aplicación en Colombia.

¹ Son considerados los commodities como excelentes opciones de negocios para los inversionistas, pero también de un gran alto grado de riesgos. Son llamados commodities o materias primas como bienes que pueden ser transados en un mercado de valores y pueden ser diversos como: los energéticos (Petróleo, carbón y gas natural) Los metálicos (Cobre, níquel, zinc, plata y oro) y los alimenticios como (trigo, maíz y soya, entre otros).

- Establecer la vinculación en las empresas transnacionales y empresas multinacionales como factor relevante en el contexto internacional en los precios de transferencia.
- Examinar el concepto de inversión extranjera directa y los mecanismos a tener en cuenta para atraer IED a Colombia.
- Contextualizar los paraísos fiscales como uno de los factores distorsionante en los Precios de Transferencia

1.4 Justificación

Con este proyecto, el grupo investigador pretende analizar la importancia que tienen los Precios de Transferencia en el comercio internacional, toda vez que el fenómeno de la globalización fue factor influyente en que como indica (Hamaekers, 2009), las operaciones y el comercio en más del sesenta por ciento (60%) se desarrolla en este contexto internacional.

No obstante, en el derecho tributario internacional y específicamente en el ámbito tributario, se han presentado dificultades cuando las operaciones internacionales se realizan entre las EMN, por su vinculación, tal como señala (Barbosa J. D., 2006), ya que puede generarse manipulación en los precios a través de ingresos, costos y gastos, afectándose de manera significativa tanto el recaudo del impuesto sobre la renta para las instituciones de control tributarias como para los Estados, ya que el impuesto de renta corresponde a un impuesto que se paga al fisco según los ingresos devengados.

De ahí, la relevancia que tiene la aplicación de los precios de Transferencia en los negocios internacionales y el cumplimiento del principio de plena competencia, ya que sin constituir un impuesto, si bien, no es la solución contra el flagelo de la evasión y elusión tributaria, constituye una herramienta que es imprescindible para quienes realizan operaciones en el contexto internacional, pues la gran mayoría de Estados han establecido los Precios de Transferencia en sus legislaciones tributarias.

2. Marco Teórico

La perspectiva que se toma para la investigación sobre precios de transferencia es eminentemente en el ámbito tributario, sin dejar de enunciar otros contextos en los cuales tiene aplicación.

2.1 Concepto

Los Precios de transferencia son considerados como una herramienta a través de la cual los Estados buscan la manera de examinar las negociaciones entre compañías vinculadas (casa matriz, filiales, sucursales, grupos empresariales entre otros) y Comercializadoras Internacionales (C.I.) con la finalidad de evitar que se manipulen los precios bajo los cuales intercambian bienes o servicios, de forma tal que aumenten sus costos o deducciones, o disminuyan sus ingresos gravables concluyendo con el traslado de utilidades, surgiendo inquietudes por parte de los empresarios con relación a la aplicación de los mismos.

Sin embargo, como bien lo señala (Barbosa, 2006), no puede restringirse la definición de precios de transferencia a una óptica neutra, ya que las diferentes concepciones y puntos de vista hacen surgir igualmente distintas definiciones, aunque compatibles entre sí. En este orden de ideas, pueden verse cuatro distintas definiciones; desde el punto de vista de la empresa, desde el punto de vista de la administración tributaria, desde el punto de vista de la OCDE e igualmente puede darse una definición desde el punto de vista macroeconómico.

En primer lugar, desde el punto de vista de la empresa, podemos decir que en toda transacción entre los vinculados o relacionados económicos se dan los precios de transferencia, debido a que permite establecer un valor de mercado que determine una justa repartición de los beneficios que se genera entre empresas vinculadas por la transferencia de bienes o servicios, con una clara finalidad económica, cual es la “evaluación del desempeño de las entidades integrantes del grupo” (Barbosa, 2006, p.5).

Por otro lado, según la óptica de la administración tributaria, los precios de transferencia pueden definirse como un mecanismo idóneo para que se respeten las cargas tributarias del sitio donde se generen, ya que la normatividad existente sobre este tema tiene por objeto evitar la manipulación de dichas cargas y privarse de obtener los impuestos que por la ley y de acuerdo a su soberanía tiene derecho a recibir, estableciéndose una normatividad sobre el tratamiento a estos precios. Es decir, que basándose en reglas de equidad, se busca no generar pérdidas, ni para las empresas, ni para la administración fiscal, e igualmente que no vayan en detrimento con los precios del operador independiente.

Desde un punto de vista macroeconómico, los precios de transferencia pueden concebirse como mecanismos que pretenden lograr que a nivel internacional la fluidez de los fondos en la dirección más conveniente; penetrar o ampliar los mercados; reducir el pago de aranceles o aprovechar políticas de subsidios a la exportación; minimizar los riesgos cambiarios y reducir la carga tributaria del grupo (Dian, 2010).

Por último, la OCDE ha definido los precios de transferencia como “los precios por los que una empresa transfiere bienes materiales o propiedad intangible o presta servicios a una empresa asociada” (OCDE, 1979, p.3)

Sin embargo, es posible dar una definición neutra y derivada de las anteriores. Puede decirse entonces que los precios de transferencia son controles, traducidos en precios, derivados de la venta de bienes o prestación de servicios entre vinculados económicos o partes relacionadas, con el fin de evitar la manipulación tributaria del sitio donde se generen y mejorar el flujo económico y financiero internacional, sin ir en detrimento de los actores del mercado, sean estas las empresas o los estados.

2.1.1 Motivaciones para la creación de los Precios de Transferencia

Continuando el mismo orden de ideas, pueden descubrirse ciertas causas y motivaciones que generaron lo que conocemos en la actualidad como Precios de Transferencia, causas que se adecuan a las distintas reflexiones para abordar el concepto.

Por un lado, puede decirse que una de las motivaciones que se tuvieron en cuenta para el surgimiento de los precios de transferencia fue el evitar la doble imposición, y la consiguiente creación de mecanismos para dicha tarea, a través de Convenios para evitar la Doble Imposición (CDI). Esta dificultad de la doble imposición se traduce en el interés de las partes en que el capital en cuestión se base en un valor real, y que

Por su parte, este último debería ser el precio al que en el tiempo y lugar determinados por la legislación del país receptor tales mercancías u otras

similares ventas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia o en condiciones independientes. (Mecikovsky, 2000, p.33).

También, Con la globalización, se generó Inversión Extranjera en especial hacia países latinoamericanos y con ella la creación de transnacionales y EMN que se han ubicado en paraísos fiscales.

No obstante, se ha reducido de alguna manera la magnitud de sobrecargas tributarias; además, hay que tener en cuenta que los precios de transferencia ya son un atributo internacional a observar en materia de inversión, de acuerdo a la gravedad del riesgo empresario.

Igualmente, es factible mencionar una prevención especial de evasión de impuestos con el nacimiento de los precios de transferencia, toda vez que la vinculación que existe entre las empresas contratantes no se traduce directamente en la exteriorización al fisco. Posiblemente sea más una consecuencia; sin embargo, no puede dejarse de lado el control que se lleva a cabo mediante los procedimientos iniciales de los precios de transferencia en materia de evasiones fiscales.

Por otro lado, existe interés de cada Estado en que haya una correcta retribución de renta, deseándose “evitar la transferencia inadecuada de ingresos fiscales entre distintos países que, casi por definición, será en detrimento de las naciones menos desarrolladas desde lo económico” (Mecikovsky, 2000, p.34).

Por último, es posible decir que existe un interés por parte de las empresas vinculadas, que aunque independientes en lo jurídico, buscan enriquecer unas mismas arcas; por ende, los precios de transferencia se configuran también como una forma en la cual los empresarios pueden ver de manera correcta y fidedigna, el reflejo de ingresos y gastos del grupo económico de las distintas latitudes (Mecikovsky, 2000).

2.1.2. Inversión Extranjera Directa

Es necesario entender la conectividad que se genera en la posibilidad que muestra la globalización como mecanismo o fenómeno que ha permitido la eliminación de brechas fronterizas y es que para los países en desarrollo ha resultado importante esa apertura en permitirse en los negocios internacionales realizar inversión extranjera en estos países, que han podido ver como aspectos positivos, el hecho de ver mayor tecnología, mejorar infraestructura, generación de empleos y mayores conocimientos en otras áreas, que se han dado producto de la creación de manera muy a la par de EMN.

Si bien es cierto, que se han logrado beneficios en los países en desarrollo, ello también ha conllevado a generar problemáticas, como ceder potestad tributaria a través de los diversos acuerdos internacionales ya sean Tratados de Libre Comercio (TLC) y Tratados para Evitar la Doble Imposición (CDI), entre otros.

La inversión extranjera, no es otra cosa que la presencia de una economía más sólida a través de sus empresas en otros países menos desarrollados o no, con el fin de buscar nuevos mercados en el mundo, además que esa era la forma es que las economías más

sólidas lograban hacer sus inversiones porque pensaban que tenían conocimiento del mercado destino en el cual se puede medir fácilmente el ingreso total de una economía o a través de su población y el ingreso per capita.

El Banco de la República define la Inversión Extranjera Directa como

La inversión directa es una categoría de la inversión internacional asociada con el significativo grado de control que un extranjero (o nacional) adquiere sobre una empresa residente (o fuera del país). El grado de control se define teniendo en cuenta criterios como la activa participación del inversionista extranjero en la gestión de la empresa y el porcentaje de sus acciones en la misma. La inversión directa es una transacción de largo plazo que se diferencia del resto de flujos financieros por su mayor estabilidad y menor dependencia de factores coyunturales. (Banco República, 2016, p.1)

Las EMN, buscan ubicarse en países que les brinden ventajas de diferentes maneras como pueden ser, de tipo comercial, porque les permita a través de la localización geográfica beneficios, buscar eficiencia en costos de mano de obra, entre otros, porque consideran que puede penetrar a nuevos mercados como ha sido el caso de Latinoamérica que ha servido de puente para realizar IED. Un ejemplo que podemos referir es el Tratado de Libre Comercio que firmó Colombia con Estados Unidos.

2.1.2.1 Inversión Extranjera Directa en Colombia

Colombia, ha sido considerada un país importante por parte de otros Estados, un país muy propicio como socio para invertir, por su ubicación geográfica porque está interconectado con el mundo, y por tanto, está participando en el mercado mundial, es confiable, continua procurando mantener su mano de obra calificada, continuamente viene trabajando en aras de lograr mayor innovación tecnológica y ha sido un pilar importante en las agendas de los gobiernos, pero también en el marco legal, buscado cada vez mayor competitividad y permear en el tiempo en el mercado internacional.

Según reporta Procolombia en su página web. Es considerado un país atractivo de manera importante para la IED, puesto que

Colombia es uno de los países con mayor estabilidad económica en la región.

En los últimos cinco años, la economía colombiana creció en promedio 4,8%.

Durante 2014, el PIB de Colombia creció por encima del promedio estimado para América Latina y el Caribe. Mientras que el país creció 4,6%, el estimado de región fue en 1,3%.

La clase media del país aumentó, pasando a representar aproximadamente 30% de la población colombiana en 2014. Se espera que la clase media colombiana pase a representar el 37% de la población en 2020 y 46% en 2025. (Procolombia, 2016, p.1).

2.1.2.2 Incidencia de la IED en Colombia y su comportamiento

Sin entrar a profundizar históricamente la IED en Colombia, es posible ver que a pesar de las dificultades que se ha tenido con la caída de precios del petróleo y que ha generado dificultades en el crecimiento de las economías mundialmente, sí constituye un factor muy importante revisar como en el primer semestre del año 2015 fue el comportamiento de la IED.

Revisando la figura 1, muestra el comportamiento que la IED desde el primer semestre del 2008 hasta el año 2015 de 2015.

Figura 1. La IED en sectores no minero energético se triplicó en los últimos siete años.

Balanza de pagos, Banco de la República, 2015.

Según revela la figura 1, la balanza de pagos obtenida por Banco de la República para el primer semestre de 2015, la IED generó una disminución del 22,5% y que equivale a US\$1.980.000.000., generando un comparativo con los reportes que el mismo Banco de la República registro durante el período 2014.

No obstante, sectores distintos a la minería y el petróleo, sobresalieron hasta tres veces el valor en cuanto a tasa de crecimiento se refiere.

Entonces, es fácilmente notorio que pese a la crisis petrolera, Colombia, sigue siendo atractiva para realizar IED.

Además, el comportamiento de la la figura 2, muestra, los flujos de IED de acuerdo con el sector económico al cual corresponde la IED, y para el primos semestre de 2015.

Figura 2. Entre enero y junio de 2015, el 63,3% de la IED estuvo concentrada en sectores diferentes a petróleo y minas

Balanza de pagos, Banco de la República, 2015.

Es así como, la IED estuvo concentrada en el primer semestre de 2015 en sectores que en proporción agrupada el 63,3%, y está distribuido en manufacturas, comercio, restaurantes, hoteles, servicios financieros, entre otros. Mientras que el 36,7% pertenece al sector petrolero, minas y canteras, electricidad, gas y agua.

Figura 3. Algunos sectores no mineros como manufacturas, comercio, restaurantes y hoteles, registraron crecimientos significativos durante el primer semestre de 2015

Balanza de pagos, Banco de la República, 2015.

Se observa en la figura 3, que no necesariamente el sector petrolero y minero fueron significativos en el 2015, pero el comercio, los restaurantes y hoteles, conformaron los crecimientos más reveladores en el primer semestre de 2015.

Lo anterior, ratifica porque Colombia, es un país, que pese a sus dificultades de orden público producidos por el narcotráfico, lavado de activos, sin tener aún la infraestructura que el país requiere para lograr de igual forma realizar las exportaciones e importaciones en las mejores condiciones y de grupos al margen de la Ley, entre otros, continua siendo un país muy interesante para la IED.

2.2. Marco referencial

2.2.1 Antecedentes

Para formalizar una reseña histórica, es inevitable anotar que los precios de transferencia nacieron en conjunto con las empresas multinacionales en el siglo XX, y los diversos métodos de optimización (aumento de beneficios, disminución de riesgos, técnicas de manejo de precios, entre otros.) de aquellos se generaron gracias a la transformación y multiplicación del mercado transnacional, igual que a los avances tecnológicos en materia de comunicaciones transnacionales.

Justificadamente, buscando nuevos mercados y nuevas formas de interacción global mercantil, las empresas comenzaron a posicionarse en mercados de distintos países mediante sucursales y agencias, generando un nuevo panorama de acción para el tratamiento legal y financiero del flujo de capitales entre dichas empresas, que con el tiempo fueron llamadas por la doctrina internacional como vinculados económicos.

Asimismo, con el surgimiento de las dos grandes guerras mundiales surge una serie de crisis económicas causantes de enormes daños a las economías, llevando a la retracción del volumen de importancia de los flujos internacionales del comercio; el inicio de la primera

Guerra Mundial juega un papel importante en el nacimiento de los precios de transferencia, dado que se da una renovada necesidad de obtener fondos, como consecuencia del conflicto, elevándose así la “presión tributaria sobre el contribuyente, quien busca disminuirla por medio de manipulaciones de precios con sociedades asociadas del exterior”.(Wolfsohn, 2000, p.39).

Al finalizar la segunda guerra mundial (1945) los países industrializados de Norteamérica, Europa y Asia alcanzaron tasas de crecimiento significativas del PIB, fortaleciéndose la economía, lo que genera una expansión a nivel mundial de las relaciones y transacciones comerciales de éstos países, es así, tal como indica (Díaz, 2008, p.11) que

Las Naciones Unidas, en proceso de constitución, realizan una Conferencia Financiera en Bretton Woods (EEUU), en donde se decide crear el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, posteriormente en 1947, se firma el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), antecesor de la OMC.

Es así como, en los primeros países en que encontramos normatividad sobre precios de transferencia son Inglaterra y Estados Unidos, grandes potencias mundiales de principios del siglo XX, que buscaban con esta reglamentación proteger las economías de las empresas locales; es decir, tenían un enfoque principalmente proteccionista. Actualmente diferentes países han adoptado reglas internas para determinar los precios de transferencia en operaciones llevadas a cabo entre operaciones relacionadas, quienes siguen el Principio de Arm`s Length, éstos son los siguientes:

Alemania, Estados Unidos, Perú, Argentina, Finlandia, Polonia, Australia, Francia, Portugal, Austria, Holanda, Reino Unido, Bélgica, Hungría, República de Checoslovaquia, Canadá, Irlanda, Colombia, Italia, Rusia, Corea, Japón, Singapur, Chile, Luxemburgo, Suecia, China, México, Suiza, Dinamarca, Noruega, Turquía, España, Nueva Zelanda y Vietnam y Bolivia entre otros.

A continuación se enuncian algunos de los países que históricamente marcaron en su época, el comienzo en relación a los precios de transferencia:

2.2.1.1 Inglaterra

Es en este país, donde se da origen a la primera forma de regulación sobre estos precios, establecida en la ley de finanzas de 1915, se buscaba proteger al empresario local por medio de cargas que balancearan las consecuencias económicas del negocio, imponiendo un tributo a la entidad extranjera por los beneficios desviados hacia ella. (Barbosa, 2004)

2.2.1.2 Estados Unidos

En el tema de investigación, Estados Unidos expidió en el año 1917, la reglamentación complementaria a la sección 1331a de la *War Revenue Act*, que establecía la exigencia de declaraciones consolidadas a las empresas asociadas en el impuesto federal sobre la renta de sociedades, lo cual se dio inicialmente en un entorno no multinacional, sino intra-estatal (Barbosa, 2004).

Posteriormente en el año 1935 según lo establecido con la Sección 45 del Código de Rentas Internas en los Estados Unidos, se da la primera definición del principio de plena

conurrencia o *arm's length* como criterio base para la fiscalización de los precios de transferencia por la administración tributaria estadounidense, también reglamenta el artículo 482 concerniente al precio normal de mercado (Wolfsohn, 2000).

En 1968, Estados Unidos sería el primer país en promulgar una reglamentación detallada desarrollando los métodos que debían ser utilizados en su criterio para la determinación de unos precios de transferencia correctos para efectos fiscales, (Baker & Mckenzie, 2010) luego adoptados por el primer informe de la OCDE en 1979, que tuvo como propósito difundir los problemas tributarios del tema de los precios de transferencia. (Wolfsohn, 2000)

2.2.1.3 Argentina

Con la ley 11682 de 1932, Argentina introduce un primer antecedente de precios de transferencia en Latinoamérica, debido a su creciente economía, principalmente de productos agrícolas, siendo pionero por bastante tiempo frente a otros países que ya han adoptado legislaciones de este tipo, como México, Brasil, Ecuador o Colombia, entre otros.

Sin embargo, esta ley no tuvo aplicación, y solo hasta 1943 se empezaron a aplicar los parámetros tributarios para controlar y evitar las manipulaciones de precios en importaciones y exportaciones.

Ahora bien, solo hasta la década de los sesentas, más exactamente hasta 1961 cuando se realizan los avances más significativos en materia de precios de Transferencia, y se crea la OCDE (la organización para la cooperación y el desarrollo económico), con la finalidad

de generar una mayor estabilidad de sus miembros así como internacional en lo concerniente al comercio, buscando, entre otros, generar una normatividad específica sobre precios de transferencia por medio de emisiones legales que influyeran activamente sobre la materia, con la finalidad de establecer y contribuir al desarrollo del comercio mundial sobre una base no discriminatoria (Barbosa, 2004).

Nuevamente en Latinoamérica, en el año de 1971 se genera un modelo totalmente distinto de precios de Transferencia, acordado por la Comunidad Andina con el fin de evitar la dobla imposición internacional; como característica fundamental este modelo propone que la distribución del poder tributario se realice siguiendo principalmente el criterio de imposición en el país de la fuente. Es así que este modelo se lee como totalmente distinto al de la OCDE, el cual establece únicamente el criterio de la fuente. Dicho modelo implicará que la renta se considerará gravada exista o no un establecimiento permanente en dicho Estado (Barrantes, 2008).

Sin embargo, este modelo no ha tenido aplicación, pues la gran mayoría de las partes económicas vinculadas pertenecen a los países desarrollados y acogen el modelo original, que por otro lado es el más favorable la mayoría de los casos, como el único u óptimo para aplicar.

Asimismo, Argentina también emite una ley regulatoria de los precios de transferencia, la Ley de Impuesto a las Ganancias (art. 14 15) de 1998, la cual es adicionada al año siguiente de acuerdo a las directrices de la OCDE por la resolución General 1122/01 (art.

19 al 21) dando mayor precisión a lo estipulado en materia de vinculados económicos y partes obligadas, metodologías y declaraciones (Barker & Mckenzie, 2014).

2.2.1.4 México

Fue en México donde de manera más temprana en América Latina se implementaron políticas sobre el impuesto de renta en cuanto a los precios de transferencia; sin embargo, no había una distinción clara entre operaciones domésticas e internacionales, por lo cual, la entrada de este país a la OCDE, además de haber de haber celebrado el Tratado de libre comercio de América del Norte, constituye un hito en cuanto al tema de precios de transferencia, generándose así en 1995 una ley sobre el tema, haciéndose énfasis en la industria maquiladora, sector impulsado económicamente por el TLCAN. Aún así, fue hasta 1997 que en México se obligó, no solo a la industria maquiladora, sino a todos los contribuyentes que tuviesen la calidad de vinculados, a demostrar precios equitativos entre partes independientes.(Barbosa,2004)

Es así como, México se convierte en el primer país latinoamericano en acoger las pautas de la OCDE en cuanto a precios de transferencia se refiere.

2.2.1.5 Brasil.

Paralelamente, Brasil acoge las pautas de la OCDE por medio de la ley 9430 de 1996, regulando “los precios de transferencia de operaciones de importación y exportación entre empresas vinculadas, la remesa de intereses entre éstas y las operaciones realizadas entre empresas establecidas en países con tributación favorecida” (Barbosa, 2004, p.11),

determinando montos máximos de gastos deducibles y montos mínimos del ingreso tributable para las entidades brasileñas que tienen transacciones con partes vinculadas (artículo 23) establecidas fuera de Brasil, o transacciones extranjeras que se consideran bajo el control de las normas brasileñas, pero no enlaza el principio arm length. (Barker & Mckenzie, 2014)

2.2.1.6 Chile

Es mediante la modificación del artículo 38 de la Ley Sobre Impuesto a la Renta (LIR), modificación realizada por la Ley N° 19.506 del 30 de Julio de 1997 que se otorgan facultades al ente fiscalizador de la administración pública Chilena (Servicio de Impuestos Internos SII) para ejercer un control o “escrutinio” de los precios en las operaciones entre empresas relacionadas, artículo modificado nuevamente por medio de la Ley N° 19.840 del 23 de Noviembre de 2002. Sin embargo, es bastante la normatividad en blanco la que existe en este país, estando a futuro el deber de llenar estos vacíos que dejan taxativamente estas modificaciones, regulándose de acuerdo a los criterios más convenientes para la administración.

2.2.1.7 Venezuela

La normatividad en Venezuela sobre precios de transferencia se incorporó con la Ley de Impuesto Sobre la Renta (“LISR”) en 1999, en donde se tomó como modelo algunos de los criterios emitidos por la OCDE y la legislación brasileña. Sin embargo, mediante la reforma de la LISR en 2001, Venezuela alineó su legislación de precios de transferencia conforme a

los criterios y métodos de la OCDE únicamente. Los artículos 112 a 170 contienen las normas de Precios de Transferencia en Venezuela (Barker & Mckenzie, 2014).

2.2.1.8 Perú

Tratándose de Perú, tampoco es ajeno al tema de precios de transferencia. El Decreto Legislativo 945 del 23 de diciembre de 2003 modifica el artículo 32 de la ley del impuesto a la renta, que había sido ya modificado por la Ley 27356, de fecha 18 de octubre del año 2000. Aquel último decreto además creó un artículo 32-A, en donde se amplía el tratamiento al tema de los precios de transferencia.

Es así como, puede verse un abordaje del tema, específicamente del principio de *arm's length* de una manera sutilmente diferente, aunque guiada por las directrices de la OCDE; “la verificación del cumplimiento de dicho principio en el Perú, se ve reflejada mediante la exigencia al contribuyente sujetos al régimen de Precios de Transferencia a presentar a la SUNAT, un Estudio Técnico Sustentatorio de las transferencias realizadas con indicación del método empleado que refleje lo que empresas independientes hubiesen obtenido en situaciones comparables (Barrantes, 2008, p.12,37).” , estudios que tienen como finalidad la verificación de la observancia de las disposiciones legales; sin embargo, el artículo 32-A permite un margen más amplio de interpretación, dejando a futuro controversias con las concepciones más aceptadas, es decir, aquellas directrices de la OCDE.

2.2.1.9 Ecuador

Ecuador ha tenido un delicado tratamiento del tema de precios de transferencia. En primer lugar se debe mencionar la modificación al artículo No. 91 del Código Tributario, sustituido por el Art. No. 4 de la Ley 99-24 (Suplemento del Registro Oficial No. 181, del 30 de abril de 1999), la cual fue la primera medida para adoptar un sistema de precios de transferencia en dicho país y “mediante la cual se faculta a la administración tributaria para regular los precios de transferencia de bienes o servicios para efectos tributarios, dentro de la determinación directa, cuando las ventas se hagan bajo el costo o cuando las importaciones y exportaciones de bienes o servicios se hagan a precios inferiores a los de mercado” (Esrobross & Cia Ltda, 2009, p.1,2).

Posteriormente, en el año 2004, se emite el Decreto Ejecutivo No. 2430, (Suplemento del Registro Oficial No. 494), donde se modifica el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, y se introducen por primera vez los aspectos sustanciales que permiten realizar los controles en materia de precios de transferencia, tales como especificación de obligados, el principio arm's length, el concepto de vinculados económicos, los criterios de comparabilidad, entre otros. De manera análoga, y como ampliación sobre el tema de precios de transferencia, específicamente en cuanto a los trámites administrativos, el Servicio de Rentas Internas, emitió las Resoluciones de carácter general No. NAC-DGER2005-0640 y NAC-DGER2005-0641 publicadas en el Registro Oficial No. 188 del 16 de enero del 2006 (Esrobross & Cia Ltda, 2009,).

En 2008 se genera la reforma tributaria integral, en donde se tratan temas neurálgicos sobre precios de transferencia. Entre los más importantes, pueden destacarse la elevación a rango de ley al principio arm Length (principio de Plena Competencia), la facultad de determinar ajustes a precios de transferencia y el concepto de partes vinculadas; la implementación de sanciones por la no presentación o presentación con errores de los informes sobre el tema; la incorporación del área de fiscalidad internacional dentro del Servicio de Rentas Internas, con el propósito de controlar “operaciones internacionales en temas como renta mundial, renta de no residentes con o sin establecimiento permanente, precios de transferencia, convenios de doble tributación y de manera general la planeación fiscal internacional” (Esrobross & Cia Ltda, 2009, p.1,2).

En Mayo del 2009, según Resolución No. NAC-DGERCGC09-00286 del Servicio de Rentas Internas, publicada en el Registro Oficial No. 585 del 7 de mayo del 2009, se reforma la Resolución NAC-DGER2008-0464 (Registro Oficial No. 324, del 25 de abril del 2008), que expidió el “Contenido del anexo y del informe integral de precios de transferencia”; reemplazando en toda la resolución donde diga “Anexo de Precios de Transferencia” por “Anexo de Operaciones con Partes relacionadas” (Esrobross & Cia Ltda, 2009, p.1,2).

Como se puede constatar, Ecuador siga los lineamientos de la OCDE y ha tenido un vasto recorrido en el tema y actualmente, ya es modelo en la región por sus posiciones fiscales.

2.2.1.10 Colombia

En Colombia, es mediante la Ley 788 de 2002 y Ley 863 de 2003 que se incorporó en el Estatuto Tributario los artículos 260-1 a 260-10 del Estatuto Tributario los cuales contienen el régimen de Precios de Transferencia Colombiano, reglamentado por el gobierno nacional su vigencia con el Decreto 3030 de 2013, acorde con los criterios emitidos por la OCDE y actualizados teniendo en cuenta las últimas reformas tributarias Ley 1607 de 2012 y Ley 1739 de 2014 respectivamente (Jiménez, 2015).

2.2.1.11 China

Adentrándonos en otras latitudes, en China se ha logrado avances en materia de precios de transferencia, debido a su increíble repunte económico a nivel internacional. Es con las “Medidas para la Implementación de Ajustes Fiscales Especiales (Prueba)”, recogidas en “*Guoshuifa (2009) No.2*”, y publicadas el 8 de enero de 2009, comúnmente conocidas como la Circular 2, adicionada por la “*Letter Nr. 363 (2009) of the State Administration of Taxation*” (Dalma, 2009), y avalada por el *State Administration of Taxation* (SAT), como entra China a regular el tema de los Precios de transferencia, ajustándose a los parámetros generales de la OCDE en cuanto a temas de *arm's length*, vinculación económica, metodología e información sobre la documentación. (Dalma, 2009).

2.3 Marco conceptual

En grupo de investigación consideró importante tener en cuenta los conceptos básicos que se requieren conocer por parte de los responsables de impuesto de renta, obligados a

presentar información sobre precios de transferencia y que se encuentran establecidas en la normatividad tributaria.

Aduana: Oficina destinada a llevar el control de las mercancías que entran y salen del país y a recaudar los impuestos que por este tráfico, causen estas mercancías.

Ad Valorem: Expresión inglesa que significa “Al Valor”, impuestos que se aplican sobre el valor o precio.

Arancel: Es el derecho de aduana, que se cobra sobre el valor de una mercancía, cuando se importa o exporta.

Auditoría Fiscal: Se realiza con el objeto de verificar el correcto cumplimiento de las obligaciones en materia tributaria de los contribuyentes

Contribuyente: es el sujeto respecto de quien se realiza el hecho generador de la obligación sustancial. Es la persona obligada por la ley tributaria a cumplir obligaciones formales o sustanciales.

Persona Natural: es todo individuo de la especie humana independientemente de sus ideas, política, sexo, color, raza o religión.

Declaración de Renta: es un documento que los contribuyentes, y algunos no contribuyentes, presentan a la DIAN sobre su estado de ingresos y egresos en el período gravable comprendido entre el 1° de enero y 31 de diciembre del año que corresponda

Elementos del Tributo: los elementos esenciales del tributo son: sujeto activo, sujeto pasivo, hecho generador, base gravable y tarifa

Sujeto Activo: ente administrativo que, en representación del Estado, tiene la facultad para administrar, fiscalizar y recaudar el impuesto.

Sujeto Pasivo: se define como aquel en quien recae la obligación del pago del tributo; en el impuesto a la renta los sujetos pasivos son las personas naturales y jurídicas y sus asimiladas, al igual que otros entes públicos y privados. El Sujeto Pasivo o contribuyente puede estar o no obligado a presentar las declaraciones, situaciones que la Ley determina.

Hecho Generador: es el presupuesto establecido por la ley para tipificar el tributo y cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria

Base Gravable: monto sobre el cual se cuantifica o determina el impuesto.

Tarifa: es el porcentaje o valor que aplicado a la base gravable determina el monto del impuesto que debe soportar el sujeto pasivo.

Avalúo Fiscal: El avalúo fiscal indica el valor que le ha asignado el fisco a un bien y que puede ser diferente del valor comercial.

Bien: Cosa corporal o incorporeal que, prestando una utilidad al hombre, es susceptible de apreciación pecuniaria.

Bienes Corporales Muebles: Cosas corporales que pueden transportarse de un lugar a otro, ya sea moviéndose a sí mismas o por fuerza externa.

Carga Impositiva: Cantidad que un contribuyente debe desembolsar para determinar y liquidar un impuesto.

Código Tributario: Es el conjunto de normas que establecen el ordenamiento jurídico-tributario.

Compensación: Forma de extinción de la obligación tributaria, liquidando contra ésta créditos líquidos y legalmente exigibles del contribuyente por concepto de tributos y sus intereses, siempre que sean recaudados por el mismo órgano administrativo antes de la prescripción.

Decretos Reglamentarios: Son actos administrativos de carácter general, emanados del poder ejecutivo, en uso de la potestad reglamentaria conferida por la Constitución Nacional para implanta, precisar y especificar normas con el fin de aplicar, ejecutar y cumplir la ley, dentro de lo que ella disponga sin poder excederla o desvirtuarla por estar subordinados a ella.

Deducciones: Son los montos que se deducen o disminuyen del impuesto bruto para obtener el impuesto neto a pagar. Son otorgados mediante ley y tienen un valor determinado, muchas veces son porcentajes de valores y no montos fijos, concordante con el principio de uniformidad.

Estatuto Tributario: es la recopilación de las normas con fuerza de Ley, referidas a los impuestos nacionales y el procedimiento aplicable a los mismos.

Ejercicio gravable. A los efectos de la Ley del Impuesto a la Renta, el Ejercicio Gravable comienza el 1 de enero de cada año y finaliza el 31 de diciembre, debiendo coincidir en todos los casos el ejercicio comercial con el ejercicio gravable, sin excepción.

Elusión tributaria. Acción que permite reducir la base imponible mediante operaciones que no se encuentran expresamente prohibidas por disposiciones legales o administrativas. Medio que utiliza el deudor tributario para reducir la carga tributaria, sin transgredir la ley ni desnaturalizarla.

Evasión. Es la negación al pago de impuestos en forma parcial o total, este acto reviste dos aspectos de evasión; ABSOLUTA y RELATIVA, la primera es en la que el contribuyente escapa al pago de impuestos, con lo cual merma los ingresos del estado; y en la segunda, ocurre cuando la carga tributaria es trasladada a otra tercera persona, con lo cual se incurre en delito o fraude.

Evasión fiscal. Acto ilegal para evitar el pago de impuestos mediante la omisión de ingresos o el abultamiento de las deducciones.

Evasión tributaria. Sustraerse al pago de un tributo que legalmente se adeuda. Toda acción u omisión dolosa, violatoria de las disposiciones tributarias, destinada a reducir total o parcialmente la carga tributaria en provecho propio o de terceros. El Código Penal la tipifica como una modalidad de defraudación tributaria.

Exención fiscal. Excepción fiscal en el cobro de gravamen mediante disposición legal otorgada por el gobierno a una entidad. Aquéllas podrán ser permanentes o temporales. Son aquellos pagos que por concepto del pago de impuestos absorbe el Estado con el fin de apoyar o promover alguna actividad productiva o social.

Exoneración. Liberación del cumplimiento de una obligación o carga tributaria, con carácter temporal y otorgada por ley. Beneficio por el que un contribuyente sujeto pasivo del tributo es liberado de sus obligaciones tributarias. Exención o liberación del pago de una carga o deber.

Ganancia Ocasional: es el ingreso o utilidad que tiene una persona o empresa por la venta ocasional o esporádica de un bien que no hace parte del giro ordinario de sus negocios, o por la ocurrencia de un hecho económico excepcional.

Gravamen: es una carga impuesta sobre un inmueble o sobre un caudal. Obligación que pesa sobre alguien.

Impuesto: es un tributo obligatorio que no tiene ninguna contraprestación directa; busca siempre un beneficio general como es el caso de la educación, la salud, la defensa de los pueblos, etc. Es un tributo cuya obligación tiene como hecho generador una situación independiente de toda actividad estatal relativa al contribuyente.

Impuestos Directos: son aquellos que recaen sobre ingresos y bienes de una persona directamente.

Impuestos Indirectos: son aquellos que están dirigidos a gravar el consumo en general, como el impuesto sobre las ventas, y consumos específicos. Se predicen en relación con los bienes y servicios y los soporta el consumidor final, dado que estos impuestos son trasladables al precio.

Impuesto Sobre Renta: impuesto directo que grava fundamentalmente todo ingreso que sea susceptible de producir un incremento en el patrimonio de la persona en el período gravable de un año calendario.

Ingresos: es todo aquello susceptible de ser valorado en dinero, ordinario o extraordinario, recibido en la empresa como susceptible de producir un incremento neto del patrimonio del contribuyente en el momento de su percepción.

Norma Sustantiva: es aquella por la cual un sujeto pasivo se encuentra obligado, por ley, a dar por terminada cantidad de dinero (prestación) a un ente público a título de impuesto, una vez se cumpla los supuestos previstos en la Ley como generadores del tributo.

Obligación Tributaria Sustancial: es aquella por la cual el sujeto pasivo (contribuyente) se encuentra obligado mediante la ley a dar determinada cantidad de dinero al ente público a título de impuesto, una vez determinado el hecho imponible.

Obligación Tributaria Sustancial: aparte de la obligación tributaria sustancial, existen otro tipo de obligaciones formales necesarias para la efectividad del pago del tributo. Entre ellas están las obligaciones procesales: informar la dirección, notificarse de los actos administrativos, representar a los contribuyentes o incapaces; también están las obligaciones recaudatorias: efectuar Retención en la Fuente.

Registro Único Tributario (RUT); es el documento formal con el cual se conoce al contribuyente ya sea persona natural o persona jurídica para efectos fiscales, y la inscripción se hace ante la DIAN para que sea asignada la identificación tributaria.

Renta: es todo beneficio o utilidad proveniente del ejercicio de una actividad personal o de un bien material. La renta para el sujeto a quien se atribuye, debe ser algo real, percibido, capaz de aumentar su haber (patrimonio) de modo efectivo.

Renta Bruta: es la suma de los ingresos netos realizados en el año o período gravable que no hayan sido exceptuados expresamente en la ley.

Renta Gravable: constituida por la renta bruta menos las deducciones que tengan relación de causalidad con las actividades productoras de renta.

Residencia para efectos tributarios: Para nacionales y extranjeros la permanencia continua o discontinua por más de 183 días durante un período de 365 días calendario

consecutivos, sin embargo si la permanencia continua o discontinua recae sobre más de un año la persona se considera residente a partir del segundo año.

Los nacionales que durante el año gravable se encuentren en las siguientes situaciones:

Su cónyuge, compañero o hijos dependientes menores tienen residencia fiscal en el país

El 50% de sus ingresos son de fuente colombiana

El 50% de sus bienes son administrados en el país

El 50% de sus activos se entienden poseídos en Colombia

Tienen residencia en un paraíso fiscal

Siendo requeridos por la Administración no acreditan su Condición de residente en el exterior.

Sistema ordinario: Es el sistema general de depuración de la renta para personas naturales y jurídica el cual toma en consideración los ingresos obtenidos en el período menos los ingresos no constitutivos de renta, los costos y deducciones y las rentas exentas.

Planeación tributaria: La planeación tributaria tal como señala (Hidalgo, 2009) consiste en anticiparse a repercusiones fiscales futuras de hechos económicos o decisiones actuales, es crear soluciones innovadoras para el desarrollo de actividades desde el punto de vista fiscal. Con la planeación tributaria se pretende buscar alternativas de ahorro en impuestos, en términos generales pagar lo justo, es decir lo que se debe pagar, siempre y cuando esté actuando de acuerdo a las normas contables y fiscales vigentes. Ya que con los permanentes cambios en la legislación tributaria las personas ya sean naturales o jurídicas deben estar en constante búsqueda de estrategias inmediatas que le permitan reducir los impactos en cuanto al impuesto.

3. Los Precios de Transferencia

Anteriormente, se hizo claridad sobre este tema, en razón a que no estamos frente a un impuesto, sino a una herramienta de uso internacional e incluso local, pero que para el caso Colombiano aplica de manera exclusiva en el contexto internacional y busca evitar evasión fiscal.

Igualmente, porque actualmente existe un gran volumen de operaciones producidas por la posibilidad de apertura y eliminación de fronteras en las que se ha facilitado la inversión extranjera y con ella el creciente número de creación de empresas transnacionales y multinacionales que al realizar las operaciones internacionales entre ellas por tener vinculación económica o ser partes relacionadas, pueden manipular las operaciones al interior del grupo multinacional y acomodar sus precios, sus costos y deducciones.

Además, se puede presentar que una operación internacional esté sometida a doble imposición, porque cada Jurisdicción tiene su potestad tributaria y en algunas oportunidades las empresas prefieren realizar sus operaciones comerciales de manera local.

De lo anterior, se derivan problemáticas que siguen incrementando dificultades en el recaudo de impuestos, como lo son las operaciones que las EMN realizan en paraísos fiscales.

Así que, los Estados tienen que estar revisando que medio de control y que mecanismos para contrarrestar la doble imposición para evitar que se erosionen la base gravables de impuesto de renta y se contribuya en cada Estado lo que sea equitativo.

3.1 Los precios de Transferencia en Colombia

El régimen de precios de transferencia en Colombia, desde que inició en la Ley 788 de 2002, ha sido una herramienta útil del estado para fiscalizar las operaciones realizadas entre las empresas que se encuentran vinculadas.

Adoptadas estas normas con el fin de que las empresas transnacionales o EMN (que son vinculadas) apliquen el principio de plena competencia en sus operaciones, salvaguardando la determinación de la base impositiva del impuesto de renta y evitando la fuga de capital hacia otros países con beneficios tributarios.

El estado ha basado la normativa impuesta a los contribuyentes obligados al régimen de precios de transferencia, tomando como referencia los principios adoptados por la OCDE, uniéndose a los procesos de globalización y haciendo parte del crecimiento y expansión del comercio mundial, la internacionalización, la Inversión Extranjera, entre otros.

Los contribuyentes del impuesto de renta y complementarios, obligados a cumplir el régimen de precios de transferencia, deben cumplir con dos tipos de obligación: Las primeras obligaciones son denominadas sustanciales, consiste básicamente en determinar la base gravable del impuesto de renta utilizando el Arm's length principle (principio de plena competencia, por sus siglas en ingles).

Las obligaciones formales, son principalmente inscribirse en el RUT, elaborar y presentar la declaración informativa y preparar y conservar la documentación comprobatoria.

Con la entrada en vigencia de la ley 1607 de 2012 se unificó la normatividad que aplica al régimen de precios de transferencia, reuniendo en un solo texto los criterios de vinculación, definiendo conceptos como establecimientos permanentes y el principio de plena competencia, entre otros (Jiménez,2015).

No obstante, el cambio más significativo que introduce la ley anteriormente mencionada, corresponde a la disminución de las sanciones aplicadas por omisión, corrección y extemporaneidad y la adición de nuevas sanciones como la sanción por omisión de información con paraísos fiscales entre otras, tanto de las declaraciones informativas como de la documentación comprobatoria presentada por los contribuyentes.

3.2 Vinculación económica y partes relacionadas

Para dar cumplimiento a las directrices de la OCDE, tal como la gran mayoría de países han aceptado, al hablar de precios de transferencia se debe dar cumplimiento a la aplicación del principio de plena competencia como principio superior en este tema.

Puesto que, ese principio como veremos su concepto en un apartado más adelante, equilibra las operaciones en el caso tributario, ya que obliga que las operaciones entre vinculados económicos se realicen a precios de mercado. Y es así como, La definición de asociado o vinculado o parte relacionada y de operaciones que se realizan entre vinculados económicos según (Barbosa, 2006) :“(...) encierra en sí la ratio de la norma, constituida por la intención de neutralizar las transferencias de materia imponible entre empresas”(p.16) producto del acrecentamiento de operaciones internacionales realizadas entre EMN.

Siguiendo al mismo autor,(Barbosa, 2006) quien refiere de María Luisa Esteve las operaciones internacionales entre sociedades vinculadas como:

Aquella que, al amparo de relaciones comerciales o financieras cuyas condiciones difieren de las que pactarían sociedades independientes en situaciones de libre competencia, comportan transacciones indirectas de beneficios de unas a otras. Dentro de ellas se entienden comprendidas compras o ventas a precios fijados más altos o más bajos, préstamos a un interés distinto al habitual en los mercados financieros e incluso sin interés, facturación por servicios ficticios, imputación de excesivos costes de dirección...”(p.17).

Igualmente, existe vinculación económica según (Barrera, 2010) para el caso de “dos o más sociedades cuando existen intereses económicos, financieros o administrativos entre ellas, comunes y recíprocos, control o dependencia” (p.82).

La OCDE, en sus directrices para Precios de Transferencia, en relación a la vinculación que se genera en las EMN, no es muy clara, pero en el Modelo de Convenio de la OCDE para evitar la doble imposición (MC CDI) define

Que dos empresas se encuentran asociadas si una de ellas participa, directa o indirectamente, en la dirección, control o capital de la otra, o si las mismas personas participan directa o indirectamente, en la dirección, control o capital de ambas empresas. (Segura & Soría, 2005, pág. 1)

En este mismo sentido y para la legislación tributaria de Argentina en su normatividad tributaria estableció la

Definición del concepto de "vinculación" en el Artículo agregado a continuación del Artículo 15 de la Ley. Asimismo, la Resolución General 1122/01 (AFIP) establece cuáles son las transacciones alcanzadas por las disposiciones de precios de transferencia, los requisitos formales que deben cumplir los sujetos que realicen estas transacciones y los sujetos alcanzados por la obligación de cumplir con dichos requisitos formales, entre otros aspectos. (Segura & Soría, 2005, pág. 1)

Para la Legislación tributaria en Colombia, los criterios de vinculación se enmarcaban en distintas normas tanto en el estatuto tributario como en el código de comercio, pero en la actualidad, se unifico este tema en la nueva reforma tributaria en el artículo 111 de la Ley 1607 de 2012 y que por consiguiente modifiko el artículo 260-1 del estatuto tributario colombiano; expresamente en la citada reforma tributaria señala los criterios de vinculación económica de la siguiente manera como lo refiere el Estatuto Tributario nacional:

***Artículo 260-1. Criterios de vinculación.** Para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, se considera que existe vinculación cuando un contribuyente se encuentra en uno o más de los siguientes casos:*

1. Subordinadas

a) Una entidad será subordinada o controlada cuando su poder de decisión se encuentre sometido a la voluntad de otra u otras personas o entidades que serán su matriz o controlante, bien sea directamente, caso en el cual aquella se denominará filial, o con el concurso o por intermedio de las subordinadas de la matriz, en cuyo caso se llamará subsidiaria;

b) Será subordinada una sociedad cuando se encuentre en uno o más de los siguientes casos:

i) Cuando más del 50% de su capital pertenezca a la matriz, directamente o por intermedio o con el concurso de sus subordinadas, o de las subordinadas de estas. Para tal efecto, no se computarán las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto;

ii) Cuando la matriz y las subordinadas tengan conjunta o separadamente el derecho de emitir los votos constitutivos de la mayoría mínima decisoria en la junta de socios o en la asamblea, o tengan el número de votos necesarios para elegir la mayoría de miembros de la junta directiva, si la hubiere;

iii) Cuando la matriz, directamente o por intermedio o con el concurso de las subordinadas, en razón de un acto o negocio con la sociedad controlada o con sus socios, ejerza influencia dominante en las decisiones de los órganos de administración de la sociedad;

iv) Igualmente habrá subordinación, cuando el control conforme a los supuestos previstos en el presente artículo, sea ejercido por una o varias personas naturales o jurídicas o entidades o esquemas de naturaleza no societario, bien sea directamente o por intermedio o con el concurso de entidades en las cuales esta posean más del cincuenta (50%) del capital o configuren la mayoría mínima para la toma de decisiones o ejerzan influencia dominante en la dirección o toma de decisiones de la entidad;

v) Igualmente habrá subordinación cuando una misma persona natural o unas mismas personas naturales o jurídicas, o un mismo vehículo no societario o unos mismos vehículos no societarios, conjunta o separadamente, tengan derecho a percibir el cincuenta por ciento de las utilidades de la sociedad subordinada.

2. Sucursales, respecto de sus oficinas principales.

3. Agencias, respecto de las sociedades a las que pertenezcan.

4. Establecimientos permanentes, respecto de la empresa cuya actividad realizan en todo o en parte.

5. Otros casos de Vinculación Económica:

a) Cuando la operación tiene lugar entre dos subordinadas de una misma matriz;

b) Cuando la operación tiene lugar entre dos subordinadas que pertenezcan directa o indirectamente a una misma persona natural o jurídica o entidades o esquemas de naturaleza no societaria;

c) Cuando la operación se lleva a cabo entre dos empresas en las cuales una misma persona natural o jurídica participa directa o indirectamente en la administración, el control o el capital de ambas. Una persona natural o jurídica puede participar directa o indirectamente en la administración, el control o el capital de otra cuando i) posea, directa o indirectamente, más del 50% del capital de esa empresa, o, ii) tenga la capacidad de controlar las decisiones de negocio de la empresa;

d) Cuando la operación tiene lugar entre dos empresas cuyo capital pertenezca directa o indirectamente en más del cincuenta por ciento (50%) a personas ligadas entre sí por matrimonio, o por parentesco hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad, o único civil;

e) Cuando la operación se realice entre vinculados a través de terceros no vinculados;

f) Cuando más del 50% de los ingresos brutos provengan de forma individual o conjunta de sus socios o accionistas, comuneros, asociados, suscriptores o similares;

g) Cuando existan consorcios, uniones temporales, cuentas en participación, otras formas asociativas que no den origen a personas jurídicas y demás contratos de colaboración empresarial.

La vinculación se predica de todas las sociedades y vehículos o entidades no societarias que conforman el grupo, aunque su matriz esté domiciliada en el exterior. (Jiménez, 2015, p.209,211)

Ahora, cuando hablamos de partes relacionadas en México la Ley de impuesto sobre la renta (LISR) en su artículo 215 señala (Puente, 2006, p.1) que:

se considera que dos o más personas son partes relacionadas, cuando una de ellas participa directa o indirectamente en la administración, control o capital de la otra, o bien, cuando una persona o grupo de personas participa directa o indirectamente en la administración, control o capital de dichas personas.

Tener claramente este aspecto de la vinculación económica y partes relacionadas, es muy significativo, puesto que puede incurrir en omisión de cumplir con las exigencias para presentación de información requerida para Precios de Transferencia y sería un efecto negativo para las empresas el tener que aplicar régimen sancionatorio por no dar cumplimiento oportuno a sus obligaciones formales en Precios de Transferencia.

3.3 Principio de plena competencia

Los precios de Transferencia deben tener carácter equitativo y con la gama de posibilidades que se generan a través de nuevas formas de asociarse, las empresas participando en multiplicidad de jurisdicciones con sistemas fiscales diferentes, en las que normalmente se encuentran empresas vinculadas participando como empresas multinacionales, transnacionales o grupos económicos; se hace más complejo aplicar de manera subjetiva el principio de plena competencia, máxime en el tema de bienes y servicios muy especializados e intangibles, como investigación y desarrollo (I+D) patentes, marcas, Know How, entre otros, y que además pueden realizarse a través del ciberespacio y tecnologías como el comercio electrónico.

De igual forma, para efectos de revisar el principio de Plena competencia o arm Length por sus siglas en Ingles; y en este mismo sentido comenta (Lamagrande, 1998) que existen otros motivos “*extratributarios*” que impiden que se cumpla con el principio de plena competencia porque al momento de fijar los precios puede generarse “riesgos cambiarios, restricciones a la repatriación de capitales, inseguridad jurídica, incertidumbre económica o política y penetración de un mercado”(p.6).

Es incuestionable que la intención de la OCDE en la versión 1963 en el Convenio Modelo de la OCDE (CM OCDE) en su artículo 9, y en las ajustes que ha surtido, y los convenios para evitar la doble imposición, han sido con la finalidad de lograr que las operaciones que se realizan entre vinculados económicos se ajustan a precio de mercado si fuera necesario, para así dar cumplimiento al principio de plena competencia.

No obstante, en el caso que las condiciones que hayan sido establecidas entre empresas vinculadas y en sus relaciones comerciales y financieras “se apartan de las que hubiesen acordado dos empresas independientes en circunstancias similares, las autoridades pueden aplicar un ajuste para liquidar la diferencia” (hamaekers, 2009, p.6).

Quien otorga un carácter oficial al principio de plena competencia se encuentra en el apartado 1 del artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE, constituyendo éste el fundamento de los convenios fiscales bilaterales entre países miembros de la OCDE y entre un número cada vez mayor de países no miembros.

El artículo 9 dispone que

Cuando las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que, de hecho, no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de dicha empresa y someterse a imposición en consecuencia.(OCDE, 2003,p.I3-I4)

Son diferentes las razones de países miembros de la OCDE y los no miembros adoptan como principio rector el principio de plena competencia 1)Ofrece equidad tributaria en el tratamiento fiscal cuando se realizan operaciones ente vinculados económicos y partes relacionadas, 2) Evita que se generen ventajas y desventajas en tratamiento fiscal, 3)

proporciona mayor tranquilidad para el desarrollo y crecimiento del comercio y las inversiones porque no incluye las decisiones de tipo económico en relación con el ámbito fiscal; pero igualmente en algunas operaciones es difícil su aplicación por no encontrarse comparables separados o independientes en el mercado e incluso, el hecho de no realizar algunas operaciones que si las desarrollaría multinacionales como vinculados económicos².

3.4 Métodos para valorar precios de Transferencia

En las directrices que estableció la OCDE, existen unos métodos de valoración para operaciones entre EMN, y que estas empresas pueden utilizar en su valoración, el método que sea más factible, que ofrezca mayor grado de comparabilidad de las operaciones que realiza el grupo multinacional y que toda información sea válida.

Asimismo, el método que utilicen y sea aceptado por las empresas que conforman el grupo multinacional debería ser igualmente aceptado tanto por las administraciones tributarias como por parte de los países de las empresas que componen el grupo multinacional, para establecer si las operaciones realizadas con vinculados económicos o partes relacionadas fueron a precios de mercado, o cumplen con el rango en el cual se encontrarían las operaciones que se realizan entre partes independientes. (OCDE (2010))

Ahora bien, sobre precios de transferencia y contenidos en los capítulos II y III, en el capítulo II encontramos métodos tradiciones basados en las operaciones y en le capítulo

² OCDE (2003) Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias apartado 1.7, 1.8, 1.9, 1.10 (p. I-3, I-4)

III métodos basados en el resultado de las operaciones, tal como se transcriben a continuación:

3.4.1 Métodos tradicionales basados en las operaciones

Se contienen como métodos tradicionales tal como su nombre lo indican los que están basados en las operaciones que se utilizan para aplicar principio de plena competencia y son:

3.4.1.1 Método del Precio Libre comparable

Consiste en comparar el precio facturado por bienes o o servicios transmitidos o prestados en una operación vinculada con el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación no vinculada comparable en circunstancias también comparables. Si hay diferencias entre los dos precios, esto puede indicar que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no se ajustan a las de plena competencia y que el precio de la operación vinculada tal vez tenga que sustituirse por el precio de la operación no vinculada.

3.4.1.2 Método del precio de reventa

Se inicia con el precio al que se ha adquirido a una empresa asociada un producto que se vende después a una empresa independiente. Este precio (el precio de reventa) se reduce en un margen bruto apropiado (el “margen del precio de reventa”) representativo de la cuantía con la que el revendedor pretende cubrir sus costes de venta y gastos de exportación y, dependiendo de las funciones desarrolladas (considerando los activos

utilizados y los riesgos asumidos), obtener un beneficio apropiado. Lo que queda tras sustraer el margen bruto puede entenderse que constituye, tras los ajustes que correspondan por razón de otros costes asociados a la adquisición del producto (por ejemplo, los derechos de aduana), un precio de plena competencia de la transmisión de bienes inicial entre las empresas asociadas. Este método alcanza su máxima utilidad cuando se aplica a actividades de comercialización.

3.4.1.3 Método del coste incrementado

El método del coste incrementado parte de los costes en que ha incurrido el proveedor de los bienes (o servicios) en una operación vinculada por los bienes transmitidos o los servicios prestados a un comprador asociado. Este coste se incrementa en un margen que le permita obtener un beneficio apropiado teniendo en cuenta las funciones desempeñadas y las condiciones del mercado. El resultado, que se obtiene después de incrementar el coste mencionado con dicho margen, puede considerarse como un precio de plena competencia de la operación vinculada original. Este método probablemente alcanza su máxima utilidad cuando se aplica a la venta de productos semi-acabados entre partes asociadas, cuando las partes asociadas han concluido acuerdos de exportación común o de compra-venta a largo plazo, o cuando la operación vinculada consiste en la prestación de servicios.

3.4.2. Métodos basados en el resultado de las operaciones

Estudian los beneficios que se derivan de una operación vinculada concreta. Y los métodos son:

3.4.2.1 Método del margen neto operacional

El Método del margen neto operacional estudia el beneficio neto calculado sobre una magnitud apropiada (por ejemplo los costes, las ventas o los activos) que un contribuyente obtiene por razón de una operación vinculada (o una serie de operaciones que resulte adecuado agregar en virtud de lo expuesto en los párrafos 3.9 a 3.12). Por tanto, el método del margen neto operacional se aplica de forma similar a los métodos del coste incrementado y del precio de reventa. Esta similitud significa que, para que resulte fiable, el método del margen neto operacional debe aplicarse de forma similar a como se aplican los métodos del precio de reventa o del coste incrementado. En concreto, esto supone que el indicador del beneficio neto que el contribuyente obtiene de la operación vinculada (u operaciones que resulte adecuado agregar en virtud de lo expuesto en los párrafos 3.9 a 3.2) debe determinarse teóricamente tomando como referencia el indicador del beneficio neto que ese mismo contribuyente obtiene en operaciones comparables realizadas en el mercado libre es decir, tomando como referencia “comparables internos” (véanse los párrafos 3.27 y 3.28). Cuando no sea posible proceder de este modo, puede utilizarse como pauta el margen neto que hubiera obtenido una empresa independiente en una operación comparable (“comprable externo”); véanse los párrafos 3.29 a 3.35. Es necesario practicar un análisis funcional de las operaciones vinculadas y no vinculadas a fin de determinar su comparabilidad, así como los

ajustes necesarios para obtener resultados fiables. Asimismo deben aplicarse los restantes criterios de comparabilidad y, en concreto, los de los párrafos 2.68 a 2.75.

3.4.2.2 Método de la distribución del resultado

El método de la distribución del resultado aspira a eliminar el efecto que provocan sobre los resultados las condiciones especiales acordadas o impuestas en una operación vinculada (o en operaciones vinculadas que resulte adecuado agregar según los principios expuestos en los párrafos 3.9 a 3.12), determinando la distribución de los beneficios que hubieran acordado empresas independientes atendiendo a su participación en la operación u operaciones. El método de la distribución del resultado identifica, en primer lugar, el beneficio que ha de distribuirse entre las empresas asociadas por las operaciones vinculadas en las que participan (los “resultados conjuntos”). Las referencias a los términos “resultados” y “beneficios” deben entenderse como aplicables igualmente a las pérdidas. Véanse los párrafos 2.124 a 2.131 en los que se analiza cómo calcular los resultados objeto de distribución. Posteriormente se procede a la distribución de ese resultado común entre las empresas asociadas en función de unos criterios económicamente válidos, de forma que se aproximen a la distribución de beneficios que se hubieran previsto y reflejado en un acuerdo pactado en condiciones de plena competencia. Véanse los párrafos 2132 a 2145, donde se analiza cómo proceder a la distribución de los resultados conjuntos.

3.4.3 Métodos de precios de Transferencia aplicables en Colombia

La gran mayoría de países miembros y no miembros de la OCDE, han aplicado sus Directrices en materia de precios de transferencia y, es preciso mencionar que para el caso colombiano en la reforma tributaria Ley 1607 de 2012 realizó una modificación importante en este régimen, en las cuales incorporo nuevos conceptos, en su régimen sancionatorio estableció diferentes clases de sanciones y de igual forma incorporo las zonas francas a la aplicación de precios de transferencia y en relación a los métodos de valoración de precios de transferencia los señala en su artículo 113 de la ley 1607 que modificó el artículo 260-3 del Estatuto Tributario Colombiano :

***Artículo 260-3. Métodos para determinar el precio o margen de utilidad en las operaciones con vinculados.** El precio o margen de utilidad en las operaciones celebradas entre vinculados se podrá determinar por la aplicación de cualquiera de los siguientes métodos:*

***1. Precio comparable no controlado.** Compara el precio de bienes o servicios transferidos en una operación entre vinculados, frente al precio cobrado por bienes o servicios en una operación comparable entre partes independientes, en situaciones comparables.*

Cuando se trate de operaciones de adquisición de activos usados realizadas por los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios a sus vinculados, la aplicación del método de Precio

Comparable no Controlado será mediante la presentación de la factura de adquisición del activo nuevo al momento de su compra a un tercero independiente y la aplicación posterior de la depreciación que ya se ha amortizado desde la adquisición del activo, permitida de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia.

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

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

4. Márgenes transaccionales de utilidad de operación. Consiste en determinar, en operaciones entre vinculados, la utilidad de operación que hubieran obtenido con o entre partes independientes en operaciones

comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

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

a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida en la operación por cada uno de los vinculados;

b) La utilidad de operación global se asignará de acuerdo con los siguientes parámetros:

i) Análisis de Contribución: Cada uno de los vinculados participantes en la operación recibirá una remuneración de plena competencia por sus contribuciones rutinarias en relación con la operación. Dicha remuneración será calculada mediante la aplicación del método más apropiado a que se

refieren los numerales 1 al 4 del presente artículo, como referencia de la remuneración que hubiesen obtenido partes independientes en operaciones comparables;

ii) Análisis Residual: Cualquier utilidad residual que resulte después de la aplicación del numeral anterior, se distribuirá entre los vinculados involucrados en la operación en las proporciones en las cuales se habrían distribuido si dichas partes vinculadas hubiesen sido partes independientes actuando de conformidad con el Principio de Plena Competencia.

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

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

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

Para la determinación de cuál de los métodos anteriores resulta más apropiado, en cada caso, se deben utilizar los siguientes criterios: i) los hechos y circunstancias de las transacciones controladas o analizadas, con base en un análisis funcional detallado, ii) la disponibilidad de información confiable, particularmente de operaciones entre terceros independientes, necesaria para la aplicación del método, iii) el grado de comparabilidad de las operaciones controladas frente a las independientes y iv) la confiabilidad de los ajustes de comparabilidad que puedan ser necesarios para eliminar las diferencias materiales entre las operaciones entre vinculados frente a las independientes.

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

Parágrafo 1°. Para el caso de operaciones de compraventa de acciones que no coticen en bolsa o de aquellas operaciones que involucren la

transferencia de otros tipos de activos y que presenten dificultades en materia de comparabilidad, se deberán utilizar los métodos de valoración financiera comúnmente aceptados, en particular aquel que calcule el valor de mercado a través del valor presente de los ingresos futuros, y bajo ninguna circunstancia se aceptará como método válido de valoración el del Valor Patrimonial o Valor Intrínseco.

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

Parágrafo 3°. Reestructuraciones empresariales. Se entiende como reestructuración empresarial la redistribución de funciones, activos o riesgos que llevan a cabo las empresas nacionales a sus vinculadas en el exterior. Para lo cual el contribuyente debe tener una retribución en cumplimiento del principio de plena competencia. (Jiménez, 2015, p.213, 214).

3.5 Criterios de Comparabilidad para vinculados y terceros independientes

En la aplicación del principio de plena competencia no debe existir ninguna diferencia en la comparabilidad, puesto que para la presentación de precios de transferencia

se debe buscar en el mercado un independiente que realice operaciones similares para efectos de que el grupo Multinacional, pueda demostrar que sí está realizando sus operaciones intragrupo a precio de mercado.

Ahora bien, si estas llegasen a existir diferencias significativas en la comparabilidad, es necesaria su eliminación a través de ajustes razonables y no se requiere que la operación sea exactamente igual, porque es posible que no se logre encontrar en el mercado un independiente que realice transacciones idénticas, pero si lo suficientemente similar para permitir una comparación estándar confiable y moderado.

Existen unos factores determinantes para la comparabilidad³ 1) Características de los activos o de los servicios, 2) análisis funcional, 3) Cláusulas contractuales 4) circunstancias económicas, 5) estrategias empresariales.

En Colombia, la normatividad estableció algunas modificaciones a través de la Ley 1607 de 2012, generó unos cambios que quedaron establecidos mediante el art. 206-4 en el Estatuto Tributario así:

Para efectos del régimen de precios de transferencia, dos operaciones son comparables cuando no existan diferencias significativas entre ellas, que puedan afectar materialmente las condiciones analizadas a través de la metodología de precios de transferencia apropiada.

³ OCDE (2010) Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias (p.57-64)

También son comparables en los casos que dichas diferencias puedan eliminarse realizando ajustes suficientemente fiables a fin de eliminar los efectos de dichas diferencias en la comparación.

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

1. Las características de las operaciones, incluyendo:

a. En el caso de operaciones de financiamiento, elementos tales como el monto del principal, el plazo, la calificación de riesgo, la garantía, la solvencia del deudor y tasa de interés. Los pagos de intereses, independientemente de la tasa de interés pactada, no serán deducibles si no se cumple con los elementos de comparabilidad enunciados. Lo anterior debido a que si los términos y condiciones de las operaciones de financiamiento son tales que no son propias o no concuerdan con las de las prácticas de mercado, dichas operaciones no serán consideradas como préstamos ni intereses, sino como aportes de capital y serán tratadas como dividendos.

b. En el caso de prestación de servicios, elementos tales como la naturaleza del servicio y "know-how", o conocimiento técnico;

c. En el caso de otorgamiento del derecho de uso o enajenación de bienes tangibles, elementos tales como las características físicas, calidad, confiabilidad, disponibilidad del bien y volumen de la oferta;

d. En el caso en el que se conceda la explotación o se transfiera un bien intangible, elementos tales como la clase del bien, patente, marca, nombre comercial o "know-how", la duración y el grado de protección y los beneficios que se espera obtener de su uso.

e. En el caso de enajenación de acciones, para efectos de comparabilidad, se debe considerar el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo proyectados, o la cotización bursátil del emisor correspondiente al último día de la enajenación.

2. Las funciones o actividades económicas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación.

3. Los términos contractuales de las partes que se evidencien frente a la realidad económica de la operación.

4. Las circunstancias económicas o de mercado, tales como ubicación geográfica, tamaño del mercado, nivel del mercado (por mayor o detal), nivel de la competencia en el mercado, posición competitiva de compradores y vendedores, la disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, los niveles

de la oferta y la demanda en el mercado, poder de compra de los consumidores, reglamentos gubernamentales, costos de producción, costo de transporte y la fecha y hora de la operación.

5. Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

Parágrafo: En caso de existir comparables internos, el contribuyente deberá tomarlos en cuenta de manera prioritaria en el análisis de los precios de transferencia. (Jiménez, 2015, p. 215).

3.6 Ajustes de Precios de Transferencia

Cuando de conformidad con lo establecido en un tratado internacional en materia tributaria celebrado por Colombia, las autoridades competentes del país con el que se hubiese celebrado el tratado, realicen un ajuste a los precios o montos de contraprestación de un contribuyente residente en ese país y siempre que dicho ajuste sea aceptado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, la parte relacionada residente en Colombia podrá presentar una declaración de corrección sin sanción en la que se refleje el ajuste correspondiente.

3.7 Los Paraísos Fiscales

En los negocios internacionales y en los descalabros financieros a nivel mundial, el tema de los países donde se tiene baja tributación o en su defecto su tarifa es cero, también es un factor negativo para las administraciones tributarias, porque los grupos económicos y

EMN, tienden a ubicarse en esos países con el ánimo de maximizar sus utilidades y aunado a ello evitar el pago de impuestos tal como les corresponde.

En palabras de (Schomberger & López, 2007, pág. 313) los definirse como

Aquellos Estados, territorios o jurisdicciones que no tienen imposición a las ganancias, o la aplican a tarifas muy bajas, con serias limitaciones en el intercambio de información y una marcada ausencia de transparencia. Adicionalmente, el concepto de paraíso fiscal abarca aspectos que exceden la mera consideración tributaria, llegando al terreno societario, bancario y penal, lo que explica el nivel de desconfianza que despiertan estas jurisdicciones en las administraciones fiscales de los países con sistemas tributarios ordinarios.

Ahora, Cada estado establece cuáles serán Paraísos fiscales., para el caso colombiano fueron determinados por el Gobierno Nacional de manera reglamentaria, teniendo en cuenta los criterios que ha contemplado en el Art. 260-7 del E.T. tal como se indica:

Los criterios que a continuación se señalan:

1. Inexistencia de tipos impositivos o existencia de tipos nominales sobre la renta bajos, con respecto a los que se aplicarían en Colombia en operaciones similares.
2. Carencia de un efectivo intercambio de información o existencia de normas legales o prácticas administrativas que lo limiten.

3. Falta de transparencia a nivel legal, reglamentario o de funcionamiento administrativo.

4. Inexistencia del requisito de una presencia local sustantiva, del ejercicio de una actividad real y con sustancia económica.

Además de los criterios señalados, el Gobierno Nacional tendrá como referencia los criterios internacionalmente aceptados para la determinación de los paraísos fiscales.

Parágrafo. 1. El Gobierno Nacional actualizará el listado de paraísos fiscales, atendiendo los criterios señalados en este artículo, cuando lo considere pertinente.

Parágrafo. 2. Sin perjuicio de lo consagrado en las demás disposiciones de este Estatuto, las operaciones que realicen los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios con personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en paraísos fiscales deberán estar sometidas al régimen de precios de transferencia y cumplir con la obligación de presentar la documentación comprobatoria a la que se refiere el artículo 260-5 de este Estatuto y la declaración informativa a la que se refiere el artículo 260-9 de este Estatuto con respecto a dichas operaciones, independientemente de que su patrimonio bruto en el último día del año o

periodo gravable, o sus ingresos brutos del respectivo año sean inferiores a los topes allí señalados.

Parágrafo. 3. Cuando los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios realicen operaciones que resulten en pagos a favor de personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en un paraíso fiscal, dichos contribuyentes deberán documentar y demostrar el detalle de las funciones realizadas, activos empleados, riesgos asumidos y la totalidad de los costos y gastos incurridos por la persona o empresa ubicada, residente o domiciliada en el paraíso fiscal para la realización de las actividades que generaron los mencionados pagos, so pena de que, dichos pagos sean tratados como no deducibles del impuesto sobre la renta y complementarios (Jiménez, 2015, p. 222)

Como anteriormente se mencionó, Colombia, emitió su primer reglamentario el Decreto No. 1966 de 2013 y posteriormente mediante el decreto 2193 del 2013, eliminó de su lista de paraísos fiscales a Anguila, Isla de Man, Islas Caimán, Islas Vírgenes Británicas, Jersey, Andorra, Chipre, Liechtenstein, Bermudas y Guernsey, pero igualmente, vinculó como paraísos fiscales a Barbados, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Qatar y Panamá.

Posteriormente, emite el Decreto 2095 de 2014 en el cual de la lista de 41 países considerados, Colombia, elimina a Barbados, Emiratos Árabes Unidos, el Principado de Mónaco y Panamá; producto de haber firmado acuerdos de intercambio de información tributaria con esos países.

No obstante, los 37 países clasificados como paraísos fiscales son:

1. Antigua y Barbuda, **2.** Archipiélago de Svalbard, **3.** Colectividad Territorial de San Pedro y Miguelón, **4.** Estado de Brunei Darussalam, **5.** Estado de Kuwait, **6.** Estado de Qatar, **7.** Estado Independiente de Samoa Occidental, **8.** Granada, **9.** Hong Kong, **10.** Isla Queshm, **11.** Islas Cook, **12.** Islas Pítcairn, Henderson, Ducie y Oeno, **13.** Islas Salomón, **14.** Labuán, **15.** Macao, **16.** Mancomunidad de Dominica, **17.** Mancomunidad de las Bahamas, **18.** Reino de Bahrein, **19.** Reino Hachemí de, Jordania, **20.** República Cooperativa de Guyana, **21.** República de Angola, **22.** República de Cabo Verde, **23.** República de las Islas Marshall, **24.** República de Liberia, **25.** República de Maldivas, **26.** República de Mauricio, **27.** República de Nauru, **28.** República de Seychelles, **29.** República de Trinidad y Tobago, **30.** República de Vanuatu, **31.** República del Yemen, **32.** República Libanesa, **33.** San Kitts & Nevis, **34.** San Vicente y las Granadinas, **35.** Santa Elema, Ascensión y Tristan de Cunha, **36.** Santa Lucía, **37.** Sultanía de Omán. (Comunidad Contable, 2014)

3.8 Costos y Deducciones

En la norma colombiana el artículo 260-8 E.T., se ha tenido en cuenta que

Lo dispuesto en los artículos 35, 90, 124-1, 151 , 152 y numerales 2 y 3 del artículo 312 de este Estatuto, no se aplicará a los contribuyentes que cumplan con la obligación señalada en el inciso primero del artículo 260-5 de este Estatuto en relación con las operaciones a las cuales se les aplique este régimen.

Las operaciones a las cuales se les apliquen las normas de precios de transferencia, no están cobijadas con las limitaciones a los costos y gastos previstos en este Estatuto para los vinculados. lo anterior sin perjuicio de lo previsto en el inciso segundo del artículo 156 de este Estatuto Jiménez, 2015, p.223).

3.9 Obligación de presentar Declaración Informativa y Declaración Comprobatoria de Precios de Transferencia

Así como lo indican las normas colombianas en sus art. 260-6 y 260-9 del Estatuto Tributario

Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios, obligados a la aplicación de las normas que regulan el régimen de precios de transferencia, cuyo patrimonio bruto en el último día del año o período gravable sea igualo superior al equivalente a cien mil (100.000) UVT o cuyos ingresos brutos del respectivo año sean iguales o superiores al equivalente a sesenta y un mil (61.000) UVT, que celebren operaciones con vinculados conforme a lo establecido en los artículos 260-1 y 260-2 de este Estatuto, deberán presentar anualmente una declaración informativa de las operaciones realizadas con dichos vinculados. (Jiménez, 2015, p.220,221)

Asimismo, tener en cuenta que la declaración comprobatoria deberá ser conservada por el contribuyente por lo menos cinco (5) años, contados a partir del primero (1) de enero del año siguiente al año gravable de su elaboración, expedición o recibo y colocarse a

disposición de la administración Tributaria, cuando ésta así lo requiera y la información financiera para la elaboración y preparación de documentación comprobatoria debe ser certificada por Revisor Fiscal (Jiménez, 2015).

3.10 Fechas de Vencimiento para dar cumplimiento a Precios de Transferencia en Colombia

Tabla 1.

Fechas vencimiento para presentar Declaración Informativa de Precios de Transferencia

Sí el último Dígito es	Hasta el día
0	12 de Julio de 2016
9	13 de Julio de 2016
8	14 de Julio de 2016
7	15 de Julio de 2016
6	18 de Julio de 2016
5	19 de Julio de 2016
4	21 de Julio de 2016
3	22 de Julio de 2016
2	25 de Julio de 2016
1	26 de Julio de 2016

Nota: Decreto 2243 de 2015 expedido por Ministerio de Hacienda y Crédito Público

La tabla 1 muestra las fechas que fueron establecidas por parte del Ministerio de Hacienda y Crédito Público mediante Decreto 2243 de 2015 para efectos de presentar la

respectiva declaración informativa de Precios de transferencia a los contribuyentes que les corresponda.

Tabla 2.

Fechas vencimiento para presentar la Documentación Comprobatoria de Precios de Transferencia

Sí el último Dígito es	Hasta el día
0	12 de Julio de 2016
9	13 de Julio de 2016
8	14 de Julio de 2016
7	15 de Julio de 2016
6	18 de Julio de 2016
5	19 de Julio de 2016
4	21 de Julio de 2016
3	22 de Julio de 2016
2	25 de Julio de 2016
1	26 de Julio de 2016

Nota: Decreto 2243 de 2015 expedido por Ministerio de Hacienda y Crédito Público

La tabla 2 muestra las fechas que fueron establecidas por parte del Ministerio de Hacienda y Crédito Público mediante Decreto 2243 de 2015 para efectos de presentar la

respectiva declaración informativa de Precios de transferencia a los contribuyentes que les corresponda.

3.11 Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia Art. 260-10

En los negocios internacionales es el contribuyente quien debe demostrarle a la administración tributaria, cuando aplica un ajuste, y sí en la auditoría la información no corresponde o la administración duda de que este no es correcto, debe probarlo ante dicha entidad.

No obstante, es posible que los contribuyentes puedan realizar Acuerdos Anticipados de Precios (APAs) de manera individual, bilateral o multilateral con cada administración tributaria en cuanto a los métodos de precios de transferencia, pero esto no indica que recubra la posibilidad de evitar ajustes por parte de la administración tributaria, además de que estos últimos resultan ser un mecanismo muy oneroso.

Como en Colombia, el artículo 260-10 del Estatuto Tributario, y en todos los países será su respectiva legislación que tenga la facultada para estos convenios, y en Colombia se estableció que:

La Administración Tributaria tendrá la facultad de celebrar acuerdos con contribuyentes del impuesto sobre la renta, nacionales o extranjeros, mediante los cuales se determine el precio o margen de utilidad de las diferentes operaciones que realicen con sus vinculados, en los términos que establezca el reglamento.

La determinación de los precios mediante acuerdo se hará con base en los métodos y criterios de que trata este capítulo y podrá surtir efectos en el año en que se suscriba el acuerdo, el año inmediatamente anterior, y hasta por los tres (3) períodos gravables siguientes a la suscripción del acuerdo.

Los contribuyentes deberán solicitar por escrito la celebración del acuerdo. la Administración Tributaria, tendrá un plazo máximo de nueve (9) meses contados a partir de la presentación de la solicitud de acuerdos unilaterales, para efectuar los análisis pertinentes, solicitar y recibir modificaciones y aclaraciones y aceptar o rechazar la solicitud. Para acuerdos bilaterales o multilaterales, el tiempo será el que se determine conjuntamente entre las autoridades competentes de dos o más estados.

El contribuyente podrá solicitar la modificación del acuerdo, cuando considere que durante la vigencia del mismo se han presentado variaciones significativas de los supuestos tenidos en cuenta al momento de su celebración. La Administración Tributaria tendrá un término de dos (2) meses para aceptar, desestimar o rechazar la solicitud, de conformidad con lo previsto en el reglamento.

Cuando la Administración Tributaria establezca que se han presentado variaciones significativas en los supuestos considerados al momento de suscribir el acuerdo, podrá informar al contribuyente sobre tal situación. El contribuyente dispondrá de un mes (1) a partir del conocimiento del informe para solicitar la

modificación del acuerdo. Si vencido este plazo no presenta la correspondiente solicitud, la Administración Tributaria cancelará el acuerdo.

Cuando la Administración Tributaria establezca que el contribuyente ha, incumplido alguna de las condiciones pactadas en el acuerdo suscrito, procederá a su cancelación.

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

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

Contra las resoluciones que rechacen las solicitudes de acuerdo presentadas por los contribuyentes, las que desestimen o rechacen las solicitudes de modificación del acuerdo, y aquellas por medio de las cuales la administración tributaria cancele unilateralmente el acuerdo, procederá el recurso de reposición que se deberá interponer ante el funcionario que tomó la decisión, dentro de los quince (15) días siguientes a su notificación.

La Administración Tributaria tendrá un término de dos (2) meses contados a partir de su interposición para resolver el recurso. (Jiménez, 2015, p. 228).

4. Metodología

4.1 Tipo de Investigación

Los Precios de Transferencia en el contexto de la tributación, han permitido al grupo indagar y efectuar una investigación documental y descriptiva, basándose en una perspectiva teórica, y práctica tomando como base los conocimientos previos adquiridos en el proceso de formación en la Especialización en Gerencia Tributaria y las herramientas que permiten lograr los objetivos en Precios de Transferencia, efectuar análisis precedentes y tomar decisiones oportunas en el momento de realizar cualquier hecho económico y dentro del marco legal (Barbosa, 2006).

En la elaboración del presente trabajo se tomó como base la normatividad legal vigente, especialmente en Colombia sobre Los Precios de Transferencia con la finalidad de brindarles a los contribuyentes del impuesto de renta tanto a personas naturales como a personas jurídicas y que realizan operaciones internacionales, un análisis que sirva como guía para quienes al estar en el mundo del comercio internacional ya sea por exportaciones o importaciones, sean o no residentes en Colombia, puedan entender el tema.

Asimismo, podrán revisar si se encuentran obligados o no a dar cumplimiento a las exigencias sobre esta materia.

Y finalmente, este trabajo también puede ser consultado por profesionales que estén incursionando en el conocimiento y aplicación de Precios de Transferencia, que les servirá

como herramienta para la mejor toma de decisiones en las empresas que tienen vinculación económica EMN. (Jiménez, 2015).

4.2 Técnicas de recolección de la información

En el desarrollo de este trabajo se observarán técnicas de recolección de la información que pueden ser de fuentes primarias o secundarias, tales como libros sobre planeación tributaria y revistas, pero también, información como, formularios de declaración de renta, formularios de declaración de Precios de Transferencia, soportes fiscales sobre deducciones y rentas exentas que sirvan de sustento en el proceso de investigación.

4.3 Tratamiento de la información

Una vez recolectada la información, el grupo investigador procederá a realizar el análisis sobre Precios de Transferencia teniendo en cuenta desde sus antecedentes, pasando por algunos autores que permitirán engrosar el concepto, aplicación, el tema de la vinculación económica, la aplicación de arm's Length, los métodos, la comparabilidad, los paraísos fiscales, entre otros, teniendo en cuenta las normas legales vigentes.

Asimismo, esta investigación, le permitirá a quienes la consulten, tener claridad de manera sencilla sobre los Precios de Transferencia en Colombia.

Conclusiones

Desde un punto de vista tributario y político, Los precios de Transferencia en el contexto internacional han sido considerados una herramienta primordial y agente impulsor en los diferentes Estados que han establecido los precios de transferencia como componente útil que ayuda a controlar la evasión y que en cada Estado se tribute lo que efectivamente le corresponda a cada una de las EMN.

Desde un punto de vista económico, Los países latinoamericanos han logrado ventajas y desventajas, por las primeras de forma positiva, el ser atractivos para la inversión extranjera generándose en estos, crecimiento, desarrollo económico, avances tecnológicos, nuevos empleos por las inversiones extranjeras en los países en desarrollo, entre otros, pero por las segundas, de manera compleja la creación de las EMN, han generado grandes dificultades para controlar los tributos que le corresponden de manera equitativa a cada Estado, la doble imposición, evasión de impuestos, la ubicación de EMN en paraísos fiscales, entre otros.

Desde un punto de vista social, es posible percibir que la eliminación de fronteras favorece y facilita una relación fluida con la sociedad apoyando la participación de los diversos sectores en una economía cada vez más planetaria, que exige a países en desarrollo como en el caso colombiano, mayor capital humano calificado en el ámbito profesional y empresarial conocedor del tema central de investigación, los precios de transferencia, para dar respuesta a las necesidades en su aplicación y en el mejoramiento continuo del control tributario y de las EMN.

Considera el grupo investigador, la importancia de que los empresarios y asesores tributarios apliquen y busquen las mejores prácticas de precios de transferencia y que de manera responsable tomen conciencia para la determinación de dichos precios cuando las operaciones se realizan entre EMN y que en la toma de decisiones prevean las posibles consecuencias fiscales en la toma de decisiones, que sean acordes con las normas, estableciendo la mejor comunicación entre las áreas comerciales y el área fiscal de la compañía para que ésta última participe de manera activa en la toma de decisiones de precios de transferencia.

Es importante, además, que las EMN creen, comuniquen y logren actualizar de manera permanente las políticas internas sobre precios de transferencia, la metodología que van a utilizar en la determinación de los precios y establecer tanto los criterios y responsables en sus empresas cada año.

Las empresas que llevan a cabo operaciones con partes relacionadas o son EMN quedan sujetas a estrictas obligaciones con relación a la determinación de dichos precios y expuestas a riesgos fiscales significativos en la medida de que no se asegure su cumplimiento. Por esta razón, resulta indispensable que los contribuyentes que realizan este tipo de operaciones adopten medidas concretas encaminadas a lograr el cumplimiento con las obligaciones de precios de transferencia.

Referencias

Banco de la República. (2016). *Flujos de Inversión Extranjera Directa*. Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/inversion-directa>

Barbosa, J. (2004). *Ánalysis del régimen de precios de transferencia en Colombia. Tesis de grado. Universidad Javeriana. Bogotá. D.C.* Recuperado el 11 de Diciembre de 2012, de <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere6/DEFINITIVA/TESIS65.pdf>

Barbosa, J. D. (2006). *El régimen de precios de transferencia, un análisis de su desarrollo, del principio de plena competencia y de la vinculación económica. Universitas. No. 111(p.33-63)*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2015, de http://www.javeriana.edu.co/juridicas/pub_rev/documents/3-Barbosa.pdf

Barreto, J. V. (2013). *Constitución Política de Colombia*. Bogotá: Legis Editores S.A.

Comunidad Contable. (2014) Lista de Paraísos fiscales en Colombia. Recuperado de http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/N/noti_0810201401_list

[a_de_paraigos_fiscales_para_colombia/noti_0810201401_lista_de_paraigos_fiscales_para_colombia.asp](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1607_2012.html)

Cruz, I. (2003). Globalización Económica: Sinónimo de desnaturalización tributaria.

Cronica Triutaria, 59-77. Diario Oficial (2012) Ley 1607 de 2012 de Diciembre 26 de 2012 Por la cual se expiden normas en materia tributaria y se dictan otras disposiciones (No. 48.655) Bogotá D.C. Imprenta Nacional de Colombia
Recuperado en enero 4 de 2015.

http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1607_2012.html

Dalma, D. (2009). *Obligaciones en materia de precios de transferencia para la inversión extranjera. Observatorio Iberoamericano de Asia Pacifico.*

Decreto 624 (1989). Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. Recuperado de

http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/estatuto_tributario.html

Decreto 2623 (2014) por el cual se fijan los lugares y plazos para la presentación de las declaraciones tributarias y para el pago de los impuestos, anticipos y retenciones en la fuente y se dictan otras disposiciones. Recuperado de

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=60222>

Decreto 3030. (2013). *Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Por medio del cual se modifican los artículos 260-1,, 260-1 260-2, 260-3, 260-4, 260-5, 260-7, 260-9,260-10, 260-11 y 319 E.T. y Art. 197 Ley 1607 de 2012 sobre precios de Transferencia.*

Recuperado el 4 de Enero de 2016, de <http://www.minhacienda.gov.co/portal/page/portal/HomeMinhacienda/elministerio/NormativaMinhacienda/Decretos/2013/DECRETO%203030%20DEL%2027%20DIE%20DICIEMBRE%20DE%202013.pdf>

Hamaekers, H. (2009). *Principio de Plena Competencia-¿Hasta cuándo? Enfoque Internacional No. 6 (p.6-13)*. Recuperado el 9 de Diciembre de 2015, de http://www.aele.com/sites/default/files/archivos/banner/Hamakers_PT.pdf

Jiménez, A. (2015). *Estatuto Tributario*. Bogotá: Ecoe Ediciones Ltda.

KPMG. (2015). *Reforma Tributaria*. Resumen ejecutivo. Ley 1739 de 2014. Recuperado de: https://www.kpmg.com/CO/es/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Resumen%20Ejecutivo_Reforma%20Tributaria.pdf

Lamagrande, A. (1998). Globalización, evasión fiscal y fiscalización tributaria. Boletín AFIP N° 9.

Ley No. 1111 Diario Oficial de la República de Colombia. Bogotá, Colombia de diciembre 27 de 2006. Recuperado de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=22580>

Ley No. 818. Diario Oficial de la República de Colombia. Bogotá, Colombia de julio 8 de 2003. Recuperado de http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0818_2003.html

Ley No. 820. Diario Oficial de la República de Colombia. Bogotá, Colombia de julio 10 de 2003.. Recuperado de

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=8738>

Ley No. 1739. Diario Oficial de la República de Colombia. Bogotá, Colombia de 23 de diciembre de 2014. Recuperado de

http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1739_2014.html

Ley No. 633. Diario Oficial de la República de Colombia. Bogotá, Colombia, diciembre 29 de 2000. Recuperado de

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=6285>

Ley No. 716. Diario Oficial de la República de Colombia. Bogotá, Colombia, 29 de diciembre de 2001. Recuperado de

http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0716_2001.html

Ley No. 863. Diario oficial de la República de Colombia. Bogotá, Colombia de diciembre 29 de 2003. Recuperado de

http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0863_2003.html

Mateus, J., & Brasset, D. (2002). La Globalización: sus efectos y bondades. *Economía y Desarrollo*, 65- 77.

OCDE. (1979). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.

- Piza, J.R. (2015). *Revista Impuestos: 25 años de historia tributaria*. Recuperado de <http://www.revistaslegis.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/impuestos%20153.pdf>
- Procolombia, (2015) Informe de Inversión Extranjera Directa. Primer Informe 2015. Recuperado de: <http://www.procolombia.co/publicaciones/informe-turismo-inversion-y-exportaciones>
- Schomberger, J., & López, J. (2007). La problemática actual de los paraísos fiscales. *Revista Colombiana Internacional*. Bogotá. Colombia, 311-338.
- Segura, J., & Soría, H. (2005). *Precios de Transferencia: Presunciones y vinculación Económica*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.iprofesional.com/notas/19596-Precios-de-transferencia-presunciones-y-vinculacin-econmica>
- Sparr, P. (2006). *El Banco Mundial, El FMI y el comercio*. Recuperado el 12 de 12 de 2015, de http://www.bicusa.org/wp-content/uploads/2013/01/InfoBrief_Mar2006ES.pdf
- Tedesco, J. (2000). Educación y sociedad del conocimiento y de la información. *Revista Colombiana de la educación*, 50-67.