

Orientaciones conceptuales y controversias en la aplicación de los Precios de Transferencia

Carlos Hernán Villa Loaiza



Orientaciones conceptuales y controversias en la aplicación de los Precios de Transferencia

Carlos Hernán Villa Loaiza



Orientaciones conceptuales y controversias en la aplicación de los Precios de Transferencia

© Carlos Hernán Villa Loaiza

Cali, Universidad Icesi, 2023

84 pp., 14x21,5 cm

ISBN: 978-628-7630-16-1

DOI <https://doi.org/10.18046/EUI/ee.12.2023>

Palabras clave: 1. Derecho económico internacional | 2. Comercio internacional |
3. Precios de transferencia | 4. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)
5. Colombia

Código dewey: 341.75

Primera edición / Octubre de 2023

© **Universidad Icesi**

Rector: Esteban Piedrahita Uribe

Director académico: José Hernando Bahamón Lozano

Coordinador editorial: Adolfo A. Abadía

Editorial Universidad Icesi

Calle 18 No. 122-135 (Pance), Cali – Colombia

Teléfono: +57(2) 555 2334 ext. 8365

E-mail: editorial@icesi.edu.co

<http://www.icesi.edu.co/editorial>

Revisión de Estilo: Carlos Hernán Villa Loaiza.

Transcripción: La Sociedad de las Letras.

Diseño y Diagramación: Sandra Marcela Moreno Bolaños

Cómo citar (APA):

Villa Loaiza, Carlos Hernán (2023). *Orientaciones conceptuales y controversias en la aplicación de los Precios de Transferencia*. Cali: Universidad Icesi.

Publicado en Colombia – *Published in Colombia*

La Editorial Universidad Icesi no se hace responsable de las ideas expuestas bajo su nombre, las ideas publicadas, los modelos teóricos expuestos o los nombres aludidos por el(los) autor(es). El contenido publicado es responsabilidad exclusiva del(los) autor(es), no refleja la opinión de las directivas, el pensamiento institucional de la Universidad editora, ni genera responsabilidad frente a terceros en caso de omisiones o errores.

El material de esta publicación puede ser reproducido sin autorización, siempre y cuando se cite el título, el autor y la fuente institucional.

Índice

Presentación	7
Prólogo	9
Agradecimientos	10
Glosario	11
Introducción	13
[Capítulo 1]	17
Conceptos, criterios y métodos de Precios de transferencia	
1.1 Concepción de los precios de transferencia	18
1.2 Principio de Plena Competencia y Criterios de Vinculación	23
1.3 Métodos de precios de transferencia para determinar el análisis de las operaciones	27
1.4 Selección del mejor método	34
1.5 Obligaciones formales en Colombia	37

[Capítulo 2]	41
Orientaciones Conceptuales y controversias en su aplicación	
2.1 Evolución de precios de transferencia en Latinoamérica y Colombia	43
2.2 Plan de Acción BEPS de la OCDE	46
2.3 Tendencias de Precios de transferencia sujetos a controversia	51
[Capítulo 3]	55
Decisiones judiciales relevantes del Consejo de Estado en materia de precios de transferencia: 2015-2021	
3.1 Sanciones en materia de Precios de transferencia	56
3.2 Aspectos formales de Precios de transferencia	63
[Capítulo 4]	73
Ronda de preguntas	
Anexo - Listado de Sentencias del Consejo de Estado	81
Referencias	84

Presentación

El 28 de octubre del año 2021, la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas y el Departamento de Estudios Jurídicos de Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Icesi, realizaron las “Jornadas Académicas en Derecho Tributario: Precios de transferencia: Colombia frente a la OCDE”, en modalidad virtual, debido a las condiciones que impuso la pandemia de Covid-19.

El propósito central de las jornadas fue el de abordar los elementos conceptuales y jurídicos relevantes, así como también los lineamientos internacionales que pudieran ayudar a esclarecer la interpretación y aplicación de las normas sobre precios de transferencia en el contexto colombiano. Lo anterior, teniendo en cuenta la complejidad y especialidad de la temática, así como también los conflictos que se derivan de la aplicación de dichas normas.

En un mundo cada vez más globalizado, en el que las empresas multinacionales y las transacciones internacionales entre vinculados económicos son una constante, resulta crucial comprender y abordar los desafíos fiscales que esto plantea. La globalización ha propiciado la expansión de empresas multinacionales, lo que, a su vez, ha incrementado las transacciones entre estas empresas y sus filiales en distintos países. En este contexto, es natural que las empresas busquen generar eficiencias en el cumplimiento de las obligaciones fiscales que tienen en los diferentes países. Es aquí donde entra en juego el concepto de Precios de Transferencia, establecido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), como parte de la lucha contra la evasión fiscal internacional. Colombia, fiel a los estándares internacionales, contempla los Precios de Transferencia en su normativa fiscal en la búsqueda de garantizar la equidad en el tratamiento fiscal y evitar ventajas fiscales injustas.

No cabe duda de que la temática requiere un tratamiento interdisciplinario. Debido a la escasa literatura e investigación sobre

el tema, a lo especializado del auditorio, compuesto principalmente por contadores y abogados, a cargo de la aplicación de normas sobre el particular, el énfasis se centró en la forma de dirimir los conflictos que se originan en el régimen de precios de transferencia. En este orden de ideas, se invitaron expertos con formación en diferentes disciplinas y con distintos roles: la economista Iris Maria Dávila Moret, Gerente Sénior de Precios de Transferencia de Mazars (Colombia); Antonio Macías Valdés, quien se desempeñaba como economista principal en DLA PIPER LLP (US), y el abogado Julio Roberto Piza, magistrado de la Sección Cuarta del Consejo de Estado. La moderación, por su parte, estuvo a cargo de la abogada y profesional en Contaduría y Finanzas Internacionales, y docente de la Universidad Icesi, Lina Marcela Toro Heredia.

La presente publicación, compilada por el profesor Carlos Hernán Villa, presenta de forma estructurada las memorias del evento con base en las transcripciones de las ponencias de quienes participaron en él. Su propósito principal es difundir de modo más amplio lo tratado en dichas jornadas. El primer capítulo introduce de modo general la temática de los precios de transferencia. El segundo aborda los conflictos en la aplicación de los lineamientos internacionales frente a la norma tributaria colombiana en materia de dichos precios, y lo complementa con el plan de acción para combatir la erosión de la base imponible. El tercero trata los principales conflictos dirimidos por la jurisprudencia del Consejo de Estado en los últimos años. El cuarto capítulo recoge la ronda de preguntas realizadas al cierre del evento.

Finalmente, tanto el evento académico realizado en el 2021 como esta publicación hacen parte de los esfuerzos de la Universidad Icesi por abordar temáticas académicas de interés que cuentan con escasa literatura, y al mismo tiempo ofrecer insumos para las organizaciones y tomadores de decisiones en materia del régimen de precios de transferencia.

Mario Alberto Cajas Sarria y
John William Rosso Murillo

Prólogo

La globalización, la expansión de empresas multinacionales y en general, un mayor número de transacciones internacionales entre vinculados económicos, hacen que las empresas con presencia directa e indirecta en otros países quieran naturalmente maximizar sus ganancias, en ocasiones en detrimento del recaudo fiscal de un país. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), diseña estándares en temas como los precios de transferencia como parte de la lucha contra la evasión fiscal internacional. Colombia, en su norma fiscal, contempla los precios de transferencia en concordancia con los estándares internacionales. Este documento, se basa y presenta de forma estructurada, las memorias del evento académico realizado por la Universidad Icesi en precios de transferencia, con el fin de brindar a la comunidad en general información en esta materia. La Universidad ICESI, en desarrollo de su misión social, sigue trabajando en brindar conocimiento de este y otros temas relevantes a la comunidad en general.

Agradecimientos

La Universidad ICESI de Colombia, agradece a todos los que participaron del evento, organizado por la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas y el Departamento de Estudios Jurídicos, en el marco de las Jornadas Académicas en Derecho Tributario, denominado **Precios de transferencia: Colombia frente a la OCDE: orientaciones conceptuales y controversias en su aplicación**¹.

Conferencistas:

Iris Maria Dávila Moret, *Gerente Sénior de Precios de Transferencia, Mazars Colombia.*

Antonio Macías Valdés, *Principal Economist, DLA PIPER LLP (US).*

Julio Roberto Piza Rodríguez, *Magistrado de la Sección Cuarta del Consejo de Estado de Colombia.*

Coordinación del evento por la Universidad Icesi:

Ramiro Guerrero Carvajal, *Ph.D, investigador y Decano de la Escuela de Economía*

Mario Alberto Cajas Sarria, *Ph.D profesor y Jefe del Departamento de Estudios Jurídicos*

Lina Toro Heredia, *Profesora de la Maestría en Derecho-Moderadora*

1. Este tipo de eventos son ofrecidos al público en general y pueden ser vistos de forma gratuita en video, consultado en el canal de YouTube de la Universidad Icesi el siguiente enlace <https://www.youtube.com/watch?v=EKfwjh59HnE>

Glosario

Análisis Funcional: Examinar las funciones y/o tareas realizadas por la entidad bajo estudio, tanto con entidades vinculadas como con terceros no relacionados.

Análisis Económico: Instrumento que permitan confirmar y respaldar que esos precios concuerden con lo que una compañía no relacionada estaría dispuesta a abonar por operaciones similares en condiciones comerciales sustancialmente parecidas.

APA: Acuerdos anticipados de precios (siglas en inglés, advance pricing arrangement), establecidos entre la administración tributaria y el contribuyente donde se determina por anticipado los mejores criterios y metodologías para la determinación de precios entre el contribuyente y sus compañías relacionadas durante determinado periodo de tiempo.

Comparables externos: Comparación de los precios pactados entre compañías no vinculadas

Comparables internos: precio asignado a una transacción con un vinculado, frente a una realizada por la misma compañía con un no vinculado.

CUP: Precio comprable no controlado (por sus siglas en inglés).

DC: Declaración Comprobatoria.

DEMPE: por la sigla en inglés de Desarrollo, Mejora, Mantenimiento, Protección y Explotación.

DI: Declaración informativa.

DIPT: Declaración informativa de Precios de transferencia.

DIIPT: Declaración informativa individual de Precios de transferencia.

Empresas vinculadas: se refiere a partes relacionadas. La Norma Internacional de Contabilidad 24 (NIC 24) define que, una parte relacionada es una persona o entidad que está relacionada con la entidad que prepara sus estados financieros (denominada “la entidad que informa”)

ET: Estatuto tributario.

OCDE: La organización para la cooperación y el desarrollo económico (siglas en inglés OECD)

PT: Precios de Transferencia.

Principio de plena competencia (Arm 's lenght): El principio establecido en el capítulo 1 de las guías de la OCDE sostiene que las empresas de un grupo deben comportarse como entidades independientes, buscando los mejores precios en sus transacciones

Rangos comparables: se refiere a actividades económicas con activos, riesgos y términos contractuales similares, usados para mostrar que los precios entre partes relacionadas cumplen con las reglas de precios de transferencia, considerando condiciones de mercado y estrategias comerciales (Artículo 260-6, Estatuto Tributario)

Transacciones Controladas: Transacción entre dos o más compañías cuya operación se da entre partes relacionadas.

UVT: Unidad de valor tributario; es la medida equivalente a pesos utilizada para determinar diferentes obligaciones tributarias

Introducción

Carlos Hernan Villa Loaiza
Universidad Icesi

El comercio global, en gran medida, se encuentra moldeado entre otras cosas por la interacción entre empresas vinculadas, mayormente multinacionales, operando en diversos países. Condiciones financieras y comerciales entre empresas independientes para el intercambio de productos y/o servicios, usualmente tienen relación con precios y condiciones del mercado, lo que puede no siempre ocurrir cuando se hacen operaciones entre empresas relacionadas, sin que esto deba ser asociado a algún tipo de manipulación de precios. Sin embargo, estas empresas, desde una perspectiva financiera, pueden estructurar sus actividades con el propósito de minimizar su carga tributaria, ubicando sus ganancias en países con menores tasas impositivas.

Esto también ha traído una serie de retos para los países en temas de inversión extranjera directa, las operaciones de importación y exportación de estas multinacionales y tener los instrumentos adecuados en materia regulatoria e impositiva. Así, las operaciones entre empresas vinculadas, que no siguen las fuerzas del mercado, a menudo son objeto de supervisión por parte de las Autoridades Tributarias para prevenir manipulaciones fiscales mediante lo que se conoce como Precios de Transferencia, que,

en esencia, representan los valores monetarios acordados entre dos empresas vinculadas para intercambiar bienes y servicios entre ellas y desempeñan un papel fundamental en la valoración económica de sus transacciones. Sus orígenes están arraigados en el surgimiento de empresas multinacionales y el fenómeno de la globalización. A medida que las empresas expandieron sus operaciones a nivel internacional, se hizo necesario implementar mecanismos para regular sus transacciones y evitar manipulaciones financieras.

El principio fundamental que guía los Precios de Transferencia es el de Plena Competencia, que establece que las transacciones entre empresas vinculadas deben reflejar condiciones similares a las que se darían entre partes o empresas independientes en un mercado abierto. Este principio, respaldado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)¹ y adoptado por Colombia, asegura la equidad en el tratamiento fiscal de multinacionales y empresas independientes, evitando ventajas fiscales injustas.

El presente documento, recoge las memorias de la conferencia, organizada por la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas y el Departamento de Estudios Jurídicos en el marco de las Jornadas Académicas en Derecho Tributario, denominada *Precios de transferencia: Colombia frente a la OCDE: orientaciones conceptuales y controversias*

1 La OCDE es una organización dedicada al diseño de políticas para el desarrollo económico y bienestar de las personas, fundada oficialmente en 1.961, pero su inicio fue en 1.948 como OEEC (Organización para la Cooperación Económica Europea). Tiene representación de países de cada uno de los continentes, los países potencias mundiales están en ella. Uno de los objetivos de la OCDE es la creación de políticas económicas a nivel mundial, estableciendo estándares internacionales que les ayuden a controlar y manejar los retos económicos, enfocados a tener una vida de calidad, buscar la igualdad, prosperidad y bienestar para todas las personas. Promulga diferentes mecanismos de control, para crear jurisprudencia que enmarque los precios de transferencia para su aplicación y control a nivel mundial. (OCDE, 2015).

*en su aplicación*². Este evento pretendió presentar y discutir los elementos conceptuales y jurídicos relevantes, así como los lineamientos internacionales, para ayudar a esclarecer la interpretación de las normas de precios de transferencia y su aplicación en Colombia. Su desarrollo, adentró a los asistentes en el mundo de los Precios de Transferencia, una disciplina financiera y fiscal crucial en el contexto del comercio internacional, especialmente entre empresas vinculadas en distintos países. Se exploran conceptos, criterios y métodos fundamentales que rigen los Precios de Transferencia. Así mismo, se exploran controversias técnicas y jurídicas relacionadas con la aplicación de las normas sobre precios de transferencia y la interpretación de los lineamientos de la OCDE sobre la materia en Colombia. Estos aspectos se enriquecen con la incorporación de conceptos técnicos establecidos por la normatividad colombiana, en los estándares delineados por la OCDE y otros documentos relevantes relacionados con esta materia.

Se organizaron estas memorias en cuatro capítulos. El primero, se basa en los aspectos principales tratados por Iris Dávila, el marco de la introducción a los precios de transferencia, complementados con conceptos técnicos de interés en el tema; el segundo, recoge los aspectos principales presentados por Antonio Macías sobre los conflictos en la aplicación de los lineamientos internacionales frente a la norma colombiana en materia de precios de transferencia, complementado con el plan de acción para combatir la erosión de la base imponible; en el tercer capítulo, sintetiza la intervención de Julio Roberto Piza, quien abordó los principales conflictos jurídicos tratados por el consejo de estado en los últimos años; y, finalmente, el capítulo cuatro, presenta la ronda de preguntas realizadas al cierre del evento.

2 Evento realizado bajo la modalidad virtual el 28 de octubre de 2021 <https://www.youtube.com/watch?v=EKfwjh59HnE>.

[Capítulo 1]

Conceptos, criterios y métodos de Precios de transferencia

El presente capítulo recoge los aspectos principales presentados por Iris María Dávila Moret, el marco de la introducción a los precios de transferencia ¹, complementados con conceptos técnicos contemplados en la normatividad colombiana, en los estándares emitidos por la OCDE y otros documentos sobre el tema.

¹ La presentación completa de la autora puede observarse en el siguiente enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=EKfwjh59HnE> minutos 6 a 41

1.1 Concepción de los precios de transferencia

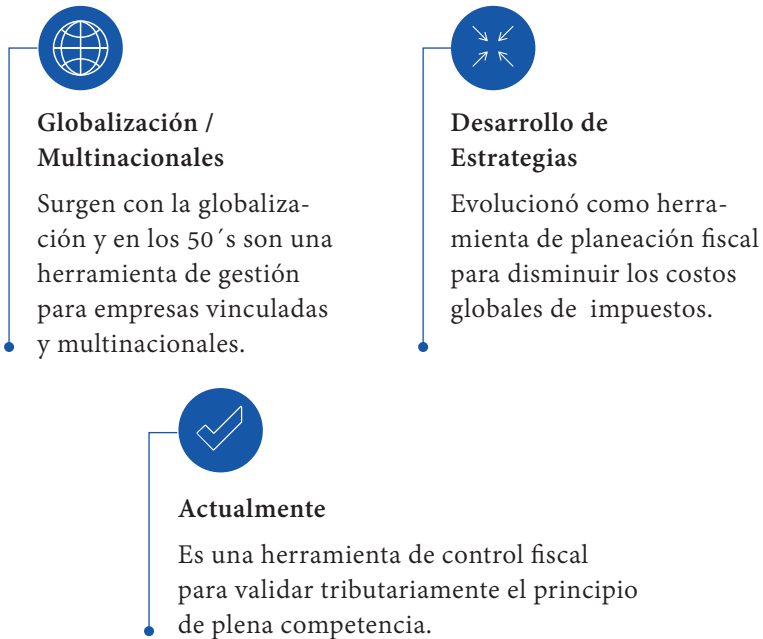
Gran parte del comercio internacional hoy es desarrollado entre empresas vinculadas, generalmente multinacionales, que realizan sus actividades en distintos países. Desde una perspectiva financiera, estas empresas pueden planificar sus operaciones en jurisdicciones fiscales de menor imposición tributaria, ubicando su fuente de utilidades o ganancias en estas, pretendiendo evitar generarlas en aquellas jurisdicciones fiscales en donde exista una mayor tasa impositiva. La Administración Tributaria ejerce el control de aquellas operaciones entre vinculados que no obedecen a las fuerzas del mercado, y que las convierten en un mecanismo de reducción de sus cargas tributarias a través de lo denominado precios de transferencia.

¿Qué son precios de transferencia?

Precios de transferencia, es el término que se refiere a la retribución monetaria que se pacta entre dos empresas vinculadas para transferir, entre ellas, bienes y servicios. Son utilizados para abordar el análisis y la asignación de los valores que se requieren asignar al producto de las operaciones que realizan empresas vinculadas, tales como las operaciones de intercambio de bienes (tangibles e intangibles), servicios, comisiones, intereses por préstamos entre otras (Veloza et al., 2019). De manera general, el estudio de los precios de transferencia se relaciona con la valoración de carácter económico de las transacciones comerciales realizadas entre empresas vinculadas, lo que incide en sus utilidades y genera la posibilidad de trasladar beneficios maximizando el beneficio y minimizando la carga tributaria (DIAN, 2015).

Los orígenes de los precios de transferencia están relacionados con la aparición de empresas multinacionales y la globalización. A medida que se expanden los negocios y compañías a todos los países del mundo se crea la necesidad de implementar mecanismos de control y vigilancia para cada una de las compañías, asociaciones o las conocidas multinacionales. A medida que las corporaciones globales comenzaron a forjar enfoques para ampliar sus ganancias y reducir sus riesgos a través de la variación en sus esferas de producción, comercio y finanzas, emergieron metodologías destinadas a gestionar los precios de transferencia entre las diversas entidades que constituían un conglomerado internacional o mantenían algún nivel de conexión mutua.

Figura 1. Evolución como herramienta de los precios de transferencia



Fuente: Adaptado de Davila Moret (2021)

Los precios de transferencia tienen su origen y desarrollo en el siglo XX juntamente con el desarrollo de las empresas multinacionales. El Reino Unido fue el pionero en implementación de estos controles cerca de 1915 con la llamada Ley de Finanzas, seguido por Estados Unidos que adoptó en 1917 en su legislación impositiva los precios de transferencia como política interna de control inicialmente entre los Estados. Se desarrollaron diversas investigaciones posteriores sobre el manejo de los costos e ingresos en las compañías estadounidenses asociadas con otras compañías ubicadas en diferentes partes del mundo, lo que llevo en 1935 a promulgar la reglamentación de la sección 45 de la Ley de Internal Revenue Code. Se incluyó como novedad del principio de plena competencia, el cual se asimila a equidad e igualdad en los negocios; esta ley fue la base para lo que se tiene actualmente (Foscale et al., 2013). En los años cincuenta, son usados como una herramienta de gestión, donde grandes grupos (empresas integradas vertical u horizontalmente) podían medir si las unidades de negocio, por sí mismas, estaban siendo rentables y estaban logrando los objetivos, aportando al grupo lo esperado (Davila Moret, 2021).

La normatividad emitida por Estados Unidos fue tomada como referente por la OCDE en 1979, emitiendo por primera vez normatividad con el nombre precios de transferencia, en su momento lo llamaron exactamente “Transfer Pricing Guidelines” (lineamientos de precios de transferencia). Estos lineamientos, actualizados constantemente hasta hoy, constituyen una guía para que los países miembros establezcan legislaciones armónicas en precios de transferencia, así como para que las empresas multinacionales puedan evitar los riesgos de sufrir ajustes impositivos por jurisdicciones fiscales diferentes (Foscale et al., 2013).

En las décadas de los ochenta y noventa, fue evolucionando como una herramienta de planeación fiscal. Ante una mayor globalización, grandes multinacionales y mayor frecuencia de operaciones de importación y exportación y, en general, más operaciones y movimientos

internacionales, se identificó que, haciendo uso de las diferencias en las tasas impositivas de las distintas jurisdicciones fiscales, había una oportunidad para generar una tasa impositiva global menor. Una vez las distintas jurisdicciones identificaron esta situación, adoptaron precios de transferencia como una herramienta de control fiscal, usando los precios de transferencia para identificar si las bases gravables grupos multinacionales y empresas vinculadas, no estaban siendo menoscabadas por operaciones internacionales y se estaba cumpliendo con el principio de plena competencia (Davila Moret, 2021).

En Latinoamérica se ubican los últimos países en la implementación de normas para los precios de transferencia; inicialmente incursionó Argentina en 1935 pero no logró los resultados esperados en ese momento, lo que la llevó a crear la reglamentación oficial en 1998; México en 1992, Brasil en 1996, Chile en 1998 y Colombia en 2002. (Chaparro et al., 2019)

La figura 2, muestra de forma sencilla los efectos de los precios de transferencia sobre las tasas impositivas reales. La empresa A esta ubicada en una jurisdicción fiscal con una tasa impositiva del 20%, y su margen de utilidad sobre costos es del 10%. Por otro lado, la empresa B, está ubicada en una jurisdicción con una tasa de impuestos más alta, del 30% y su margen depende de los costos a los que le venda la empresa A. Son empresas vinculadas (los precios de transferencia se han señalado en color rojo)

Se observa que inicialmente la empresa A si conserva el margen de utilidad del 10% la tasa impositiva global es del 29%. Luego, la empresa A decide aumentar su margen, incrementando el precio de venta, lo que representa un mayor costo para la empresa B. Con esto la empresa A aumenta la base de impuestos (utilidad operativa) en una jurisdicción de menos tasa impositiva y por el contrario la empresa B disminuye la base de impuestos en una jurisdicción de mayor tasa impositiva. El resultado global es una tasa efectiva pagada menor a la anterior del 26%.

Figura 2. Ejemplo de precios de transferencia

	Empresa A	Empresa B	Conso- olidado	
Tasa Impositiva	20%	30%		
Margen sobre Costos	10%			
<hr/>				
Ingresos	110	200	200	
Menos Costos y Gastos	<u>100</u>	<u>110</u>	<u>100</u>	
Utilidad Operativa	10	90	100	
Menos Imputestos	<u>2</u>	<u>27</u>	<u>29</u>	29.0%
Util. Despues de Impuestos	8	63	71	
<hr/>				
Cambio del margen	40%			
<hr/>				
Ingresos	140	200	200	
Menos Costos y Gastos	<u>100</u>	<u>140</u>	<u>100</u>	
Utilidad Operativa	40	60	100	
Menos Imputestos	<u>8</u>	<u>18</u>	<u>26</u>	26.0%
Util. Despues de Impuestos	32	42	74	

Fuente: Adaptado de Davila Moret (2021)

1.2 Principio de Plena Competencia y Criterios de Vinculación

Siguendo lo manifestado por la Administración Tributaria en Colombia (DIAN, 2015), cuando dos o más empresas independientes realizan operaciones entre ellas, los precios de los bienes o servicios serán el resultado natural de las fuerzas del mercado. Pero, cuando se trata de operaciones entre empresas vinculadas, podrían resultar influenciadas su relación económica y el valor asignado o el margen de utilidad podría ya no ser el de mercado. En este último caso, el resultado final sería la distorsión de las cargas impositivas de las partes en cuestión, afectando los ingresos tributarios de los países en los que tengan domicilio las empresas intervinientes.

Surge así el principio rector en el tema de los precios de transferencia, “Principio del Operador Independiente” o principio “Arm’s Length”, también llamado “Principio de Plena Competencia”, internacionalmente aceptado por muchos países, entre ellos Colombia, para fundamentar las relaciones fiscales entre las empresas vinculadas y grupos multinacionales y las administraciones tributarias específicamente en precios de transferencia.

La OCDE en el artículo 9 del Convenio Tributario dispone respecto del principio de plena competencia que:

“Cuando dos empresas asociadas 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 estas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia.”

El artículo 260-2 del Estatuto Tributario colombiano recoge ese principio en los siguientes términos:

“Se entenderá que el principio de plena competencia es aquel en el cual una operación entre vinculados cumple con las condiciones que se hubieren utilizado en operaciones comparables con o entre partes independientes.”

El principio de plena competencia para efectos fiscales supone que las empresas vinculadas deberán realizar sus operaciones bajo las mismas condiciones de mercado abierto que esperarían encontrar con o entre empresas independientes en operaciones similares y bajo circunstancias parecidas. Esto promueve el crecimiento del comercio internacional y de la inversión, al hacer equitativo el tratamiento fiscal de las multinacionales y las empresas independientes, puesto que todas las empresas se encontrarán en igualdad de condiciones fiscales, evitando así la creación de cualquier ventaja fiscal que pudiera distorsionar la posición competitiva de cualquier empresa.

Por lo tanto, se puede inferir que el propósito del sistema de precios de transferencia es neutralizar la manipulación artificial de los precios que podría surgir entre entidades con conexiones, con el objetivo de evitar la desviación de beneficios desde naciones con impuestos elevados hacia jurisdicciones con tasas más bajas, e incluso hacia destinos de beneficios fiscales, tal como se ejemplificó en el caso presentado en la figura 2.

De manera general, las guías o directrices de la OCDE constituyen un manual en el cual se incluyen principalmente los siguientes temas, pertinentes para el caso colombiano¹:

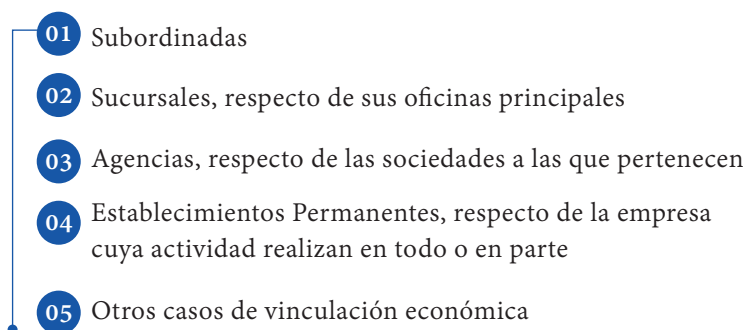
- Una ilustración sobre el alcance del principio del operador independiente o de plena competencia y los criterios para su aplicación.
- Los métodos para determinar los precios de transferencia.
- Las pautas de comparabilidad en las operaciones con vinculados del exterior.
- Los mecanismos de resolución de conflictos en esta materia y los acuerdos previos sobre
- Precios de transferencia APA.
- La documentación por preparar por los contribuyentes.
- Consideraciones sobre propiedad intangible.
- Los servicios intragrupo.
- Los acuerdos de distribución de costos intragrupo.
- Aspectos sobre reestructuración de negocios.

1 Directrices como criterio de interpretación no vinculante en la Ley Colombiana, como lo admitió la Corte Constitucional en Sentencia C-690 de agosto 12 de 2003 donde en relación con las remisiones a la OCDE señaló que: “[...] Ello no quiere decir que tales guías no constituyan una herramienta interpretativa valiosa en un tema complejo y cambiante como el de los precios de transferencia, pero sí que las mismas no pueden tener alcance vinculante en Colombia, y que toda limitación o gravamen que se derive del sistema de precios de transferencia introducido en el Capítulo XI del Estatuto Tributario, debe tener su fuente en la ley [...]”.

Además del principio de plena competencia, La OCDE especifica que, si operaciones entre vinculados no obedecen a la racionalidad de mercado o difieren de las condiciones que se considerarían con terceros independientes, debe hacerse un ajuste de precios de transferencia en la declaración del impuesto sobre la renta, de manera tal que el beneficio que se dejó de percibir en una de las dos jurisdicciones sea incluido para efectos de la declaración de renta. Aunque esto no obliga a pactar precios desde un punto de vista comercial, sí dictamina cuáles son los precios a considerar para efectos de calcular la base gravable en cada jurisdicción donde la empresas vinculadas tributen (Davila Moret, 2021).

Cuando se habla de empresas vinculadas, usualmente se cree, en términos generales, que son entidades que forman parte de un mismo grupo multinacional y, aunque este es el principal vínculo, existen algunas otras causales de vinculación. El Estatuto Tributario señala en su artículo 260-1, los criterios para tener en cuenta para determinar la existencia de vinculación (consultar el artículo 260-1 para más detalle).

Figura 3. Casos en los que existe vinculación (artículo 260-1 del Estatuto Tributario)

- 
- 01 Subordinadas
 - 02 Sucursales, respecto de sus oficinas principales
 - 03 Agencias, respecto de las sociedades a las que pertenecen
 - 04 Establecimientos Permanentes, respecto de la empresa cuya actividad realizan en todo o en parte
 - 05 Otros casos de vinculación económica

Fuente: elaboración propia

Es importante tener en cuenta que los casos de vinculación económica señalados en el Artículo 450 del E.T., no aplican para efectos de los obligados a régimen de precios de transferencia, por cuanto la Ley 1607 de 2012 estableció los nuevos criterios de vinculación con referencia específica a precios de transferencia, conforme al artículo 260-1 norma anteriormente mencionado.

La última condición para tener en cuenta para saber si se está obligado al régimen de precios de transferencia, está relacionada a las operaciones con vinculados enunciadas el artículo 260-2 de estatuto tributario, tales como la celebración de operaciones con los vinculados del exterior, con personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en paraísos fiscales y/o con vinculados ubicados en zonas francas. Para ello, se deben evaluar las transacciones llevadas a cabo durante el año gravable objeto de estudio (DIAN, 2015).

1.3 Métodos de precios de transferencia para determinar el análisis de las operaciones

El análisis de operaciones con precios de transferencia parte de análisis financieros, en especial los comparativos. Para identificar si una operación con sujeta a precios de transferencia cumple con el principio de plena competencia, se hacen análisis comparativos, tomando como referencia operaciones que se lleven a cabo entre terceros independientes o por la misma parte analizada, el mismo contribuyente y terceros independientes.

Para efectos de precios de transferencia, se considera que dos operaciones son comparables, si no existen diferencias significativas que pudieran tener un impacto en la forma o el valor que se tasó en la transacción o que no tengan un impacto en el indicador que se está utilizando para el método seleccionado. Los criterios de comparabilidad varían dependiendo del método seleccionada. Adicionalmente, nos dice: si es que se identifica una diferencia que pudiera tener un impacto significativo, material, en la forma

como se tasa la remuneración, – de acuerdo al método que se seleccionese pudieran llegar a hacer ajustes de exactitud que sean lo suficientemente fiables, con el objetivo de eliminar el efecto que estas diferencias pudieran tener en la tasación o en el indicador que se esté utilizando para efectos de nuestros análisis (Davila Moret, 2021).

En el Estatuto Tributario Colombiano en su artículo 260-3 y en la OCDE se listan cinco métodos²:

Método del precio comparable no controlado. Consiste en la comparación del valor de bienes o servicios transferidos entre vinculados frente a los precios que pactan terceros independientes o que la misma entidad pacta con terceros independientes, en situaciones comparables.

Este método tiene criterios de comparabilidad rigurosos y la operación es comparable si se cumple una de las siguientes dos condiciones: a) ninguna de las diferencias (si las hubiera) entre las dos operaciones que se comparan, o entre las dos empresas que llevan a cabo esas operaciones, influye significativamente en el valor normal del mercado; o b) pueden realizarse ajustes lo suficientemente precisos como para eliminar los efectos importantes que provoquen esas diferencias. Cuando sea factible identificar transacciones comparables no relacionadas, el enfoque del precio comparable no controlado representa la vía más directa y confiable para aplicar el principio de competencia plena. A manera de ejemplo, si la empresa bajo análisis vende televisores a una empresa vinculada, y además vende los mismos televisores a una empresa no vinculada o relacionada más o menos al mismo tiempo y bajo circunstancias y condiciones similares, se podrían comparar los precios a los que dicha empresa vende el bien tanto a su parte vinculada o relacionada, como a la empresa no relacionada (DIAN, 2015).

2 Un mayor detalle y ejemplos sobre los métodos aquí descritos puede observarse en DIAN (2015)

Sin embargo, dado que el precio es susceptible a cambios o diferencias asociadas a las características de los productos. Por ejemplo, tratar de comparar una operación de distribución de lápices con una operación de distribución de lapiceros, utilizando este método, se puede llegar a la conclusión de que, efectivamente, estos no son comparables, dado que la estructura de costos asociados a la producción de un lápiz es totalmente distinta (materias primas, posibles procesos distintos) que se traducen en un determinado precio; mientras que el lapicero tiene otra estructura de costos (otras materias primas, otros procesos productivos). Esto no permitiría que comparar estos dos precios sea correcto. Adicionalmente, se deben observar otras condiciones o variables que pudieran tener un impacto en el precio, como puede ser el nivel del mercado en el cual se están llevando a cabo estas transacciones (mayorista, minorista, etc.), dependiendo de en qué parte de la cadena se esté llevando a cabo esta operación, puede llegar a traducirse en diferencias significativas en los precios, que pudieran determinar que ese análisis no sea fiable, en cuyo caso no podría usarse este método (Davila Moret, 2021).

Este método generalmente es usado en aquellos casos donde existen mercados internacionales muy bien estructurados, en los que se manejan los precios de público conocimiento, como, por ejemplo, los commodities o, tasas de interés, donde esta se puede estimar con buena precisión dadas las condiciones específicas de la operación que se quiere analizar, pues la falta de información es la principal limitación y su uso exitoso dependerá de contar con productos o servicios comparables, empresas comparables y de la realización de ajustes razonables y precisos.

Método del precio de reventa. Se diferencia del método del precio comparable no controlado en que calcula el precio de adquisición entre partes relacionadas restando el porcentaje de utilidad bruta que habrían obtenido terceros independientes en operaciones similares. Este enfoque se aplica principalmente a empresas enfocadas en la distribución de bienes o servicios sin agregar valor, permitiendo determinar el precio de compra y reduciendo el margen bruto. Sin embargo, este método no es adecuado cuando hay diferentes niveles de distribución o funciones comparables.

A diferencia del enfoque anterior, los criterios de comparabilidad son más flexibles y se enfocan en la rentabilidad en lugar de las características físicas del producto. Sin embargo, el bien o servicio no debe haber sido afectado ni tener valor agregado. El método es susceptible a diferencias en funciones, como inversiones en ventas y marketing, que afectan los gastos operativos. Comparar utilidades brutas puede llevar a resultados no confiables, siendo esta su principal limitación (DIAN, 2015; Davila Moret, 2021).

Método del costo adicionado. Es un enfoque para valorar bienes o servicios entre partes relacionadas. Se basa en agregar al costo de los productos un porcentaje de utilidad bruta similar al que habrían obtenido terceros independientes en operaciones comparables. Al igual que el método del precio de reventa, se centra en comparar indicadores de utilidad bruta entre operaciones vinculadas e independientes, pero aquí se calcula sobre el costo de ventas (DIAN, 2015).

Este método es adecuado para empresas productoras, ya que enfatiza las funciones realizadas en lugar de las características físicas del producto. Es especialmente útil cuando se añade valor a través de procesos de transformación. Para empresas que venden a partes relacionadas, el precio de transferencia se determina sumando al costo de producción un margen equivalente al que obtendría al realizar la misma operación con una parte no relacionada. No es aplicable a operaciones de egresos, como la compra

de materia prima, debido a ajustes que podrían surgir por diferencias en rotación de inventario, términos contractuales y costos de transporte, entre otros. Sin embargo, puede ser útil para validar operaciones de compraventa entre partes relacionadas que cuentan con un proveedor externo. Este método enfrenta las mismas limitaciones de comparabilidad que el enfoque previo y también considera la homogeneidad contable, así como diferencias en intangibles relacionados con los productos comercializados (Davila Moret, 2021).

Los métodos antes descritos son generalmente conocidos como métodos transaccionales, porque generalmente analizan la operación individualmente bien sea por el valor transado o los márgenes obtenidos en dichas operaciones, pero siempre observadas de forma individual. En los siguientes métodos se analizan indicadores susceptibles a muchas otras variables y todos los criterios que deben aplicarse para obtener un análisis confiable.

Estos son métodos no tradicionales de precios de transferencia o de márgenes de utilidad (basados en las utilidades de la operación) y buscan evaluar la rentabilidad obtenida en las operaciones tanto por los vinculados, como por las partes independientes, siempre que se tengan funciones y riesgos similares, con el fin de determinar si las condiciones entre dichos vinculados responden a las de plena competencia. Su aplicabilidad será en aquellos casos en los que por la complejidad de las operaciones se dificulte la utilización de los tres métodos tradicionales antes descritos. La aplicación de estos métodos partirá del examen de la rentabilidad o beneficio obtenidos por empresas vinculadas y no vinculadas, en los cuales la similitud física entre los bienes o servicios ya no es relevante (Davila Moret, 2021).

Método de márgenes transaccionales de utilidad y operación (TU).

Es una técnica que se emplea para comparar las rentabilidades a nivel de utilidad operativa entre partes vinculadas y terceros independientes que realizan actividades similares. Este enfoque se basa en evaluar las utilidades generadas en operaciones con partes relacionadas y contrastarlas con las utilidades operativas obtenidas por terceros independientes, considerando factores de rentabilidad como activos, ventas, costos, gastos y flujos de efectivo.

A diferencia de otros métodos, los criterios de comparabilidad son menos estrictos en este caso, ya que no se requiere una precisión exhaustiva en términos de características de productos. El margen operativo, a diferencia del precio, es menos sensible a diferencias en las características, lo que facilita la comparación de otros aspectos operativos. El objetivo principal es demostrar que el margen operativo de la parte analizada en operaciones con partes vinculadas es similar al margen operativo que terceros independientes obtienen en operaciones comparables (DIAN, 2015).

Para lograr resultados confiables, es crucial realizar un análisis funcional detallado tanto de la empresa vinculada como de las empresas independientes. Esto ayuda a determinar si las operaciones son comparables y a identificar los ajustes necesarios para considerar diferencias en clasificaciones contables, condiciones de venta, riesgos monetarios, riesgos de inventario, nivel del mercado, ciclos de negocio y otros factores relevantes que puedan afectar la rentabilidad de las operaciones. La precisión y confiabilidad de los ajustes realizados son fundamentales para garantizar la validez del análisis. Es esencial asegurarse de que la comparación de las utilidades operativas entre la parte vinculada y terceros independientes sea apropiada y adecuada. Debido a la flexibilidad en los criterios de comparabilidad y a la posibilidad de requerir información financiera solo de una de las partes involucradas, este método es ampliamente utilizado para analizar operaciones con partes relacionadas en el ámbito de los precios de transferencia (Davila Moret, 2021).

Método de participación de utilidades (PU). tiene como objetivo determinar cómo se distribuirían las utilidades entre partes relacionadas por su participación en operaciones conjuntas, asignando estas ganancias de acuerdo con una base económica válida, en proporciones que imitarían la asignación si las partes fueran independientes. Este método busca eliminar la influencia de la relación entre las partes sobre las utilidades, sumando las ganancias totales de las operaciones entre partes vinculadas y distribuyéndolas en función de las contribuciones realizadas para llevar a cabo dichas operaciones.

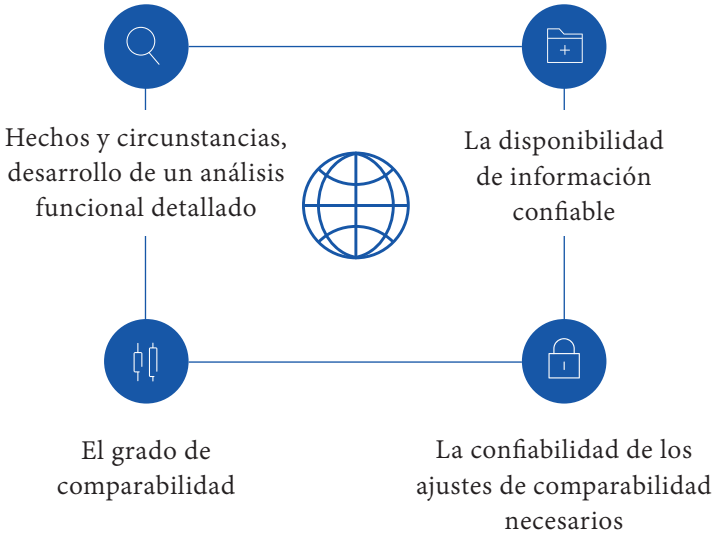
Las contribuciones se determinan considerando las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por cada parte vinculada en la operación. Se pueden complementar con datos externos del mercado para demostrar cómo empresas independientes habrían distribuido las ganancias en circunstancias similares (DIAN, 2015). Este método se vuelve más complejo cuando dos empresas estrechamente vinculadas tienen funciones y riesgos interconectados, dificultando la discriminación de sus roles y responsabilidades individuales en la operación conjunta. También es aplicable cuando las partes involucradas utilizan activos no rutinarios difíciles de valorar. En casos en que las partes actúan como socios y asumen riesgos significativos, pueden ser consideradas emprendedoras o generadoras del negocio. La principal limitación del método PU es la necesidad de tener información completa de todas las entidades involucradas en la operación, lo que puede ser complicado en grupos empresariales grandes con múltiples empresas contribuyendo al negocio conjunto. Debido a esta restricción de información y a su complejidad, este método no es ampliamente utilizado en Colombia (Davila Moret, 2021).

1.4 Selección del mejor método

Como se observa en la sección 1.3 de este documento, los criterios de comparabilidad requeridos para la aplicación de un método de precios de transferencia específico para determinar el análisis de las operaciones pueden ser muy disímiles entre sí, por lo que es posible que una operación no cumpla con los criterios de comparación a nivel de precios, sí pueda llegarse a comparar a nivel de utilidades brutas o a nivel de utilidades operativas.

Siguiendo a Davila Moret (2021), para seleccionar el mejor método, es esencial realizar un análisis funcional detallado, considerando los hechos y circunstancias que rodean las operaciones. La comparabilidad no solo se limita a características de productos o funciones, sino también a las condiciones del mercado y la industria. Por ejemplo, la industria hotelera en 2018 con una economía robusta es diferente a la afectada por la pandemia en 2020. Deben evaluarse las condiciones del mercado y los impactos específicos en la industria, como la volatilidad del precio en la industria petrolera. Por lo anterior, es importante considerar el tipo de información disponible al aplicar métodos en un análisis, el grado de comparabilidad requerido por cada uno de los métodos y la confiabilidad de los ajustes que pueden hacerse para poder aplicar un método. Otro ejemplo es, en una industria se venden insumos a un vinculado económico y a terceros independientes en diferentes presentaciones. En este caso, se plantea la necesidad de realizar un ajuste para hacer comparables los precios de ambos productos, teniendo en cuenta los costos asociados al empaquetado. Este ajuste de exactitud permitiría comparar dos precios asociados a la misma operación.

Figura 4. Selección de método de precios de transacción para análisis de operaciones



Fuente: Adaptado de Davila Moret (2021)

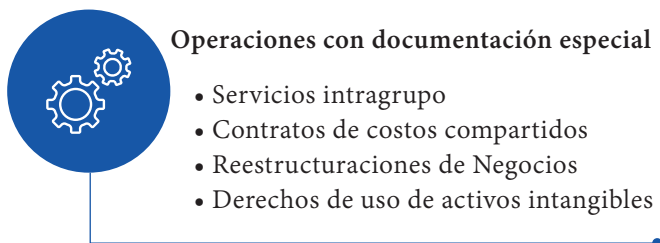
Los precios de transferencia son un tema complejo y variable que requiere un análisis detallado de cada situación. No existe una regla fija, ya que un mismo negocio puede requerir ajustes diferentes en distintos años debido a factores como riesgos materializados o cambios en el mercado. Pese a esto, se pueden tener unas particularidades generales:

- Los precios de transferencia tienen como objetivo el control tributario, y si no cumplen con el principio de plena competencia, pueden resultar en un ajuste en la renta y un mayor impuesto a pagar.
- Estos análisis son tanto fiscales como financieros y comparativos, por lo que involucran a varios especialistas de diferentes áreas.
- La información obtenida es crucial para determinar el método más confiable y considerar todas las particularidades de la operación en el análisis.

Las transacciones objeto del régimen de precios de transferencia en Colombia son operaciones que se llevan a cabo con vinculados económicos del exterior, vinculados económicos locales ubicados en zonas francas, específicamente o entidades ubicadas en jurisdicciones no cooperantes de baja o nula imposición o regímenes preferenciales o, como se conocía anteriormente, paraísos fiscales. En algunos países como Perú y varios de en Centroamérica, este régimen de precios de transferencia está aplicado a todas las operaciones que se llevan a cabo entre vinculados económicos locales.

Existen algunas operaciones que requieren documentación especial. En el caso de los servicios intragrupo, se deben cumplir requisitos similares a los de la renta, demostrando cómo benefician al vinculado y su perfil funcional, junto con la proporcionalidad del pago. Las reestructuraciones de negocios requieren una documentación sólida para demostrar que siguen un racional de mercado y no buscan aprovechar diferencias impositivas entre países. Se debe probar el cambio en el perfil funcional de la compañía. Para los contratos de costos compartidos, se debe utilizar el método de participación de utilidades, ya que implican socios en un mismo negocio, asegurando que ambas entidades puedan asumir y gestionar los riesgos. En cuanto a los derechos de uso de activos intangibles, se debe verificar si la entidad receptora tiene la capacidad de asumir todas las funciones asociadas a la protección y mejoramiento del intangible y si tiene la sustancia económica para recibir el pago.

Figura 5. Operaciones con Documentación especial



Fuente: Adaptado de Davila Moret (2021)

1.5 Obligaciones formales en Colombia

El régimen de precios de transferencia en Colombia está regulado en el capítulo XI del Estatuto Tributario, específicamente entre los artículos 260-1 y 260-11. Este régimen se aplica a los contribuyentes que llevan a cabo operaciones entre vinculadas, empresas multinacionales y/o zonas francas que hayan realizado operaciones durante el año gravable con vinculados en el exterior, personas o sociedades ubicadas en países de baja o nula imposición (paraísos fiscales) o vinculados en zonas francas. Existen dos tipos de obligaciones para los contribuyentes del impuesto de renta y complementarios que están sujetos al régimen de precios de transferencia: obligaciones sustanciales y obligaciones formales. Las obligaciones sustanciales implican que los contribuyentes deben determinar la base imponible en las transacciones con vinculadas siguiendo el principio de plena competencia. Por otro lado, las obligaciones formales incluyen la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), la presentación de declaraciones informativas y la conservación de la documentación relacionada (Gómez et al., 2021).

Los contribuyentes que deben presentar la declaración de precios de transferencia son aquellos cuyo patrimonio bruto al final del año o período gravable sea igual o superior a cien mil (100,000) Unidades de Valor Tributario (UVT) o cuyos ingresos brutos anuales sean iguales o superiores a sesenta y un mil (61,000) UVT. Sin embargo, esta obligación no aplica para operaciones con personas vinculadas en paraísos fiscales o con bajos impuestos según el paragrafo2 del artículo 260-7.

En el caso de los informes, el régimen de precios de transferencia colombiano contempla tres tipos de informes: informe maestro, informe local e informe país por país. Los dos primeros aplican a los contribuyentes cuyo patrimonio o ingresos brutos sean iguales o superiores a cien mil (100,000) UVT o sesenta y un mil (61,000) UVT, respectivamente. El informe país por país debe ser presentado por aquellos contribuyentes que hayan obtenido ingresos consolidados equivalentes o superiores a ochenta y un millones (81,000,000) UVT en el año.

El informe maestro ofrece una descripción general de las operaciones de la multinacional, mientras que el informe local proporciona información más detallada sobre las transacciones más relevantes entre partes vinculadas (Gómez et al., 2021). El decreto 2120 de 2017 establece los lineamientos para la preparación del informe local y la materialidad de las transacciones entre compañías vinculadas. Las transacciones con vinculados económicos del exterior o en zonas francas, acumuladas en cuarenta y cinco mil (45,000) UVT o más, requieren la presentación del informe local. Para transacciones con paraísos fiscales, el límite se reduce a diez mil (10,000) UVT sin considerar el patrimonio e ingreso.

En caso de que un contribuyente realice transacciones con vinculados económicos o paraísos fiscales sin superar los umbrales establecidos, quedará exento de cumplir con las obligaciones formales, pero deberá conservar la información y pruebas que demuestren el cumplimiento del principio de plena competencia en las transacciones (Gómez et al., 2021).

Como se observa, en el contexto de las regulaciones sobre precios de transferencia, algunos contribuyentes pueden estar obligados a presentar declaraciones informativas específicas, dependiendo de la naturaleza y magnitud de sus transacciones. En situaciones donde las operaciones se limitan a paraísos fiscales o involucran transacciones menores con partes relacionadas en el extranjero o zonas francas, la presentación de una declaración informativa puede ser suficiente. Esta declaración incluiría detalles sobre las partes involucradas en las transacciones, tipos y montos de las operaciones anuales, así como registros financieros e indicadores de rentabilidad utilizados para determinar los precios de mercado.

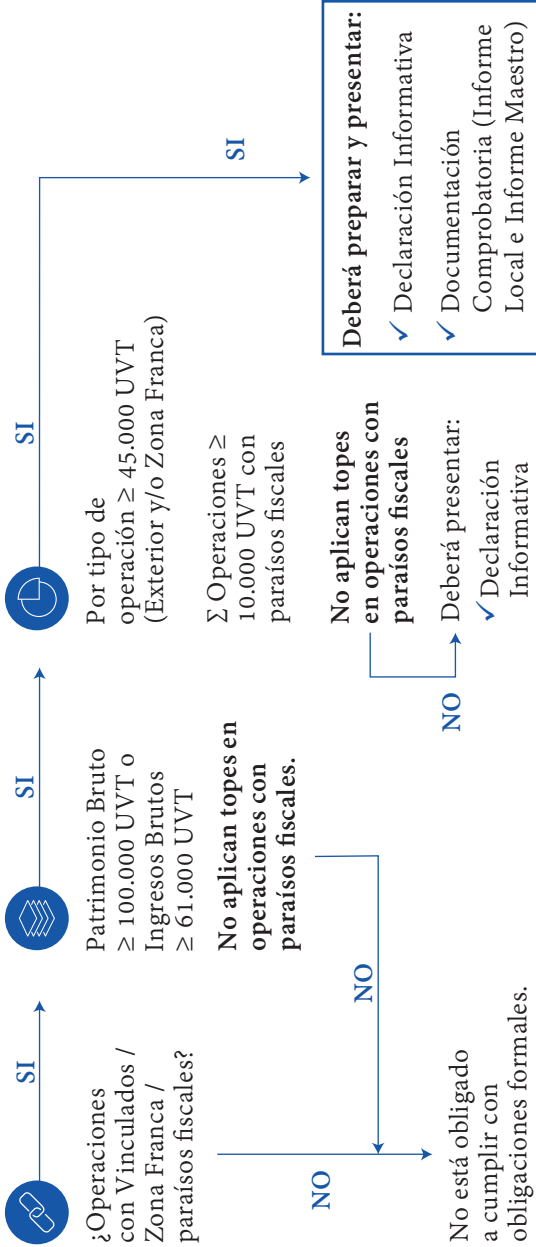
El nivel de información requerido varía según el alcance y el valor de las operaciones con partes relacionadas o paraísos fiscales. Los contribuyentes que realizan operaciones de mayor magnitud con paraísos fiscales o partes relacionadas, pero que no califican como parte de un grupo multinacional, deben presentar una declaración informativa y un informe

local de precios de transferencia. Por último, aquellos contribuyentes que tienen operaciones más sustanciales con partes relacionadas o paraísos fiscales y pertenecen a un grupo multinacional, deben presentar una declaración informativa, un informe local y un informe maestro.

De acuerdo con las disposiciones del artículo 260-5 del Estatuto Tributario, los contribuyentes que cumplen con los umbrales establecidos para la presentación de precios de transferencia deben preparar y presentar documentación que respalde sus cálculos de precios de transferencia. Esto implica la elaboración de un informe maestro que respalde la fiabilidad y la asignación de los precios, utilizando evidencia como márgenes de utilidad y cotizaciones con empresas independientes, entre otros. Además, se debe presentar un informe local que detalle cada tipo de operación realizada, demostrando la correcta aplicación de las normas de precios de transferencia.

La figura 6, muestra de forma gráfica las obligaciones formales de precios de transferencia en Colombia, las cuales están alineadas a la acción 13 de la OCDE. Sin embargo, el solo hecho de tener operaciones objeto del régimen de precios de transferencia, no significa que el contribuyente esté obligado automáticamente a los deberes formales, aunque si al deber sustancial, es decir, se deben llevar a cabo operaciones con el principio de plena competencia, pero no hay la obligación del deber formal de presentar (Davila Moret, 2021). Los topes para este tipo de obligaciones detallados anteriormente deben revisarse para cada periodo fiscal.

Figura 6. Obligaciones Formales de Precios de Transferencia



Fuente: Adaptado de Davila Moret (2021)

[Capítulo 2]

Orientaciones Conceptuales y controversias en su aplicación

El presente capítulo recoge la intervención de Antonio Macias Valdez quien desarrollo el tema de Conflictos en la aplicación de los lineamientos OCDE frente a la norma colombiana en materia de precios de transferencia¹, complementado con información relevante sobre el plan de acción propuesto por la OCDE para combatir la erosión de la base imponible.

1 La presentación completa del autor puede observarse en el siguiente enlace:
<https://www.youtube.com/watch?v=EKfwjh59HnE> minutos 42 a 74

¿Qué genera controversia?

Siguiendo a Macias Valdes (2021), para hablar de controversia en precios de transferencia, hay que identificar que hay en ellos qué generara controversia.

Primero, los precios de transferencia se basan en el principio de plena competencia o Arm's Length. Este principio implica actuar como lo haría un tercero independiente en transacciones similares, teniendo en cuenta aspectos económicos, legales y comerciales complejos y cambiantes. Es importante entender que este principio no se trata de una fórmula o proceso estático, sino de considerar las circunstancias empresariales, legales y económicas que rodean cada transacción.

Lo segundo es la comparabilidad. Al analizar transacciones, funciones o empresas similares, es necesario definir el objeto de comparación y buscar información de transacciones terceras o empresas comparables en el mercado. Sin embargo, alcanzar una comparabilidad perfecta puede ser complicado debido a las diferentes perspectivas y criterios que tienen los participantes en el tema.

Lo tercero, es que, con el tiempo, el enfoque en precios de transferencia ha evolucionado, pasando de un control interno a la aplicación de modelos complejos económicos por parte de empresas multinacionales. Estos modelos incluyen la partición de utilidades, funciones, activos y riesgos, y han revolucionado la visión del tema en la comunidad empresarial a nivel mundial.

En cuarto lugar, están los actores involucrados en los precios de transferencia; se identifican tres principales: el contribuyente, que realiza la transacción entre dos entidades vinculadas, y las autoridades fiscales de los países involucrados (país del contribuyente y país del vinculado respectivamente). Cada uno de estos actores tiene su propia visión y objetivos, lo que puede dar lugar a disputas. La autoridad fiscal de un país puede intentar maximizar las utilidades desde su punto de vista, lo que puede diferir de la perspectiva del país receptor. Estas diferentes percepciones de la realidad pueden llevar a controversias entre los contribuyentes y las autoridades fiscales.

Es importante destacar que las disputas en precios de transferencia no son necesariamente causadas por malas intenciones de ninguna de las partes, sino por la naturaleza compleja y subjetiva del tema. Cada participante tiene sus intereses y perspectivas únicas. Es crucial presentar los hechos y circunstancias de manera precisa y adecuada para abordar las controversias de manera justa.

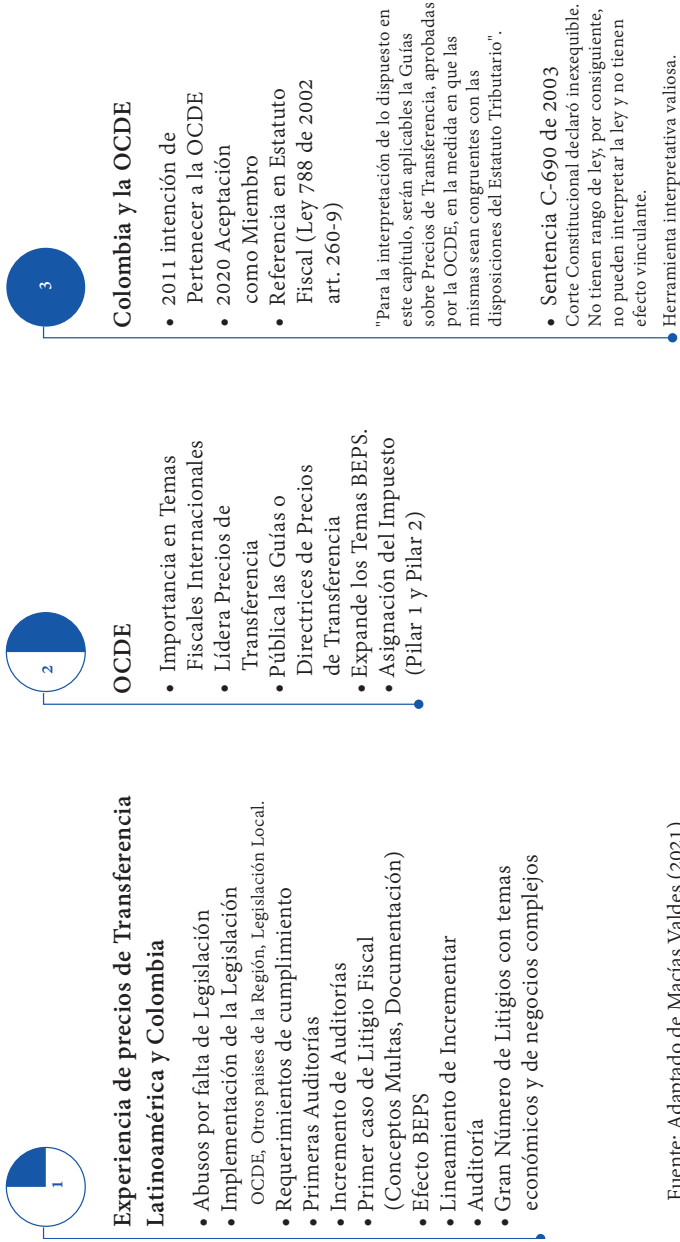
2.1 Evolución de precios de transferencia en Latinoamérica y Colombia

Continuando con lo expuesto por Macias Valdes (2021), abordar cómo han evolucionado los leyes de precios de transferencia desde la visión Latinoamérica-Colombia, permite entender un poco el dinamismo de cómo se han generados los precios de transferencia y en qué momento se está actualmente.

En el pasado, muchos países latinoamericanos carecían de legislación de precios de transferencia, lo que podría conducir a posibles abusos en la determinación de dichos precios en las transacciones entre empresas vinculadas. Cuando una jurisdicción tributaria tenía normas de precios de transferencia y la otra no, se generaba una oportunidad para que las empresas fueran más agresivas y trasladaran sus operaciones hacia el país sin regulación, evitando un control externo.

Para abordar esta problemática, los países comenzaron a implementar reglas de precios de transferencia. La mayoría se basó en las directrices de la OCDE y adaptaron la legislación local de otros países que ya contaban con estas regulaciones. México lideró esta iniciativa en 1998, enfocándose inicialmente en las empresas maquiladoras, que previamente reportaban pérdidas inexplicables. La implementación de las normas llevó a que estas empresas ajustaran sus operaciones y mostraran utilidades consistentes. La mayoría de los países latinoamericanos, como Argentina, Venezuela, y Brasil, siguieron el ejemplo de México y adoptaron reglas similares. Colombia, tenía la experiencia de lo que había pasado en México y Argentina en auditorías realizadas; ¿qué había sucedido? ¿qué había salido bien y qué había salido mal? Se establecen reglas un poco más específicas, más completas, y así fue evolucionando, hasta que países de Centroamérica ya tenían toda la experiencia y todo el apoyo de organismos internacionales, en los cuales ya les era más fácil poner estas reglas de precios de transferencia. Pero, en su momento, esas reglas eran un poco acotadas, porque solo llevaban la historia que existía en la región. Colombia, por su parte, es uno de los países que enfatizó más en el cumplimiento formal de las regulaciones, imponiendo penalidades significativas a las empresas que no cumplieran con los requisitos de documentación.

Figura 7. Colombia y la OCDE en Precios de Transferencia



Fuente: Adaptado de Macías Valdes (2021)

En un principio, el enfoque de las auditorías de precios de transferencia era principalmente para asegurar el cumplimiento de las normas y el cumplimiento de informar, principalmente. Aquí se centraron las primeras auditorías en la región, que luego empezaron a cambiar y a incluir lo es que la forma de los precios de transferencia. Con el tiempo, se observó un aumento en la recaudación fiscal a través de estas auditorías y un mayor control sobre las prácticas de las empresas multinacionales en la región y se convirtió en una práctica común en los países latinoamericanos. Aunque las cifras no llegaban a los montos millonarios de las auditorías globales de gigantes como Coca-Cola, Facebook o Amazon, las recaudaciones seguían siendo significativas.

La implementación de estas normas tuvo un impacto en las empresas multinacionales, ya que debían realizar ejercicios ex post para comprobar que sus transacciones estaban a valor de mercado. Esto generó cambios en las prácticas contables y financieras de las compañías para cumplir con las regulaciones y evitar sanciones.

2.2 Plan de Acción BEPS de la OCDE

El informe de la OCDE, publicado en octubre de 2015, presenta 15 recomendaciones finales para combatir la Erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS del inglés “Base Erosion and Profit Shifting”), que fueron aceptadas y respaldadas por los países del G-20 en el ámbito de las reglas tributarias internacionales. El objetivo es evitar la disminución de los ingresos fiscales de los países debido a la manipulación de precios de transferencia y la asignación inapropiada de ganancias entre distintas jurisdicciones (OCDE, 2015). Tradicionalmente, la OCDE se ha centrado en corregir los problemas de doble imposición internacional. La realidad ha puesto de manifiesto la necesidad de la existencia de una mayor cooperación internacional para luchar contra la

erosión de las bases imponibles que se logra aprovechando las diferencias fiscales entre jurisdicciones y con esquemas de planeación tributaria considerados agresivos (Carvajo Vasco, 2015).

Entre las acciones BEPS destacan las acciones 8, 9, 10 y 13, que se enfocan en fortalecer los estándares actuales de precios de transferencia y documentación, asegurando que los resultados de las transacciones entre empresas relacionadas sean coherentes con la creación de valor. La Acción 8 se enfoca en los intangibles, buscando alinear los precios de transferencia con el valor real de estos activos intelectuales. La Acción 9 aborda el riesgo y el capital, asegurando que los precios de transferencia sean congruentes con la creación de valor asociada a los riesgos y el capital invertido. La Acción 10 procura que los precios de transferencia reflejen adecuadamente la creación de valor en transacciones de alto riesgo. La Acción 13 busca mejorar la documentación sobre precios de transferencia para aumentar la transparencia de las empresas en sus transacciones con partes relacionadas en el extranjero. Esto permitirá una selección más efectiva de los contribuyentes a auditar y controlar la erosión de la base imponible (Gómez et al., 2021).

Según Macias Valdes (2021), las acciones BEPS se originaron debido a que las empresas multinacionales empezaron a utilizar modelos de partición de utilidades para transferir ingresos hacia entidades con tasas impositivas más bajas. Esto implicaba la transferencia de funciones, activos y riesgos, especialmente hacia subsidiarias ubicadas en países con impuestos más bajos, reduciendo así la recaudación de impuestos en los países donde se encontraban las matrices de estas empresas. La OCDE se percató de esta práctica, pero inicialmente sus directrices sobre precios de transferencia resultaron insuficientes porque carecían de experiencia en la materia. Ante esta situación, se implementaron las acciones BEPS con el objetivo de evitar el abuso de estas estructuras, que en algunos casos resultaban justificadas, pero en otros no lo eran.

Macias Valdes (2021), afirma también que BEPS marcó un punto de inflexión y condujo a nuevas tendencias y lineamientos en la materia. Las directrices de la OCDE sobre precios de transferencia evolucionaron con el tiempo, pasando de ser meramente teóricas a incluir aspectos prácticos en su versión del año 2017. Los métodos de cálculo de precios de transferencia también se adaptaron, y aunque inicialmente se consideraba que el Método de Márgenes de Transacción de Utilidad (TNMM) era el de último recurso, con el tiempo se convirtió en el más utilizado por su cercanía a la determinación de la utilidad gravable. En el caso particular de Colombia, la legislación inicialmente adoptó las directrices de la OCDE como una referencia interpretativa, pero sin ser vinculantes. Esto cambió con el tiempo y, tras la entrada de Colombia como miembro de la OCDE en 2020, se fortaleció la importancia de estas directrices en la interpretación y aplicación de la metodología de precios de transferencia. En ese sentido, se muestra a continuación un comparativo entre lo que la ley colombiana tiene en sus artículos y lo que las directrices de la OCDE tienen en sus capítulos, donde se observa mayor ampliación y aplicación en el principio de plena competencia.

Figura 8. Comparativo Ley Local vs Guías de la OCDE

Estatuto Local	Guías de la OCDE (2017)
Criterios de Vinculación	Principio Plena Competencia
Operaciones con Vinculados	Métodos
Métodos	Análisis de Comparabilidad
Comparabilidad	Resolución de Controversias
Documentación Comprobatoria	Documentación
Ajustes	Intangibles
Regímenes Preferenciales	Servicios Intragrupo
Costos y Deducciones	Acuerdo de Costos Compartidos
Declaración Informativa	Reestructuración de Negocio
APAs	Anexos
Sanciones	

Fuente: Adaptado de Macías Valdes (2021)

Las directrices de la OCDE proporcionan casos prácticos y aplicaciones que van más allá de la simple definición del principio de plena competencia explica Macías Valdes (2021) . Estas directrices ofrecen ejemplos y abordan circunstancias específicas, permitiendo una mejor interpretación y aplicación del principio de plena competencia y cuándo puedo utilizar un método, cuándo un método es más aplicable que el otro. La ley local determina los métodos, pero se queda corta en cuanto a los ejemplos.

La comparabilidad es un factor esencial en los precios de transferencia, y las directrices de la OCDE ofrecen varios criterios para lograr una comparabilidad adecuada. Se mencionan ajustes de capital y circunstancias extraordinarias como ejemplos de cómo alcanzar la comparabilidad y cómo aplicarla en los diferentes métodos de precios de transferencia. Para generalizar, Macías Valdes (2021) propone: *“bueno, si es que no están en las mismas circunstancias, entonces tú vas a hacer ajustes de capital. Tú puedes hacer ajustes, si es que existen circunstancias extraordinarias”*.

Tanto la ley colombiana como las directrices de la OCDE abordan la documentación comprobatoria requerida en el ámbito de precios de transferencia. Sin embargo, se señala que la ley colombiana es más extensa y detallada en este aspecto, enfocándose en reportes locales, reportes maestros y país por país.

Los intangibles se convierten en un tema crítico y relevante en el contexto latinoamericano y, en particular, en Colombia debido a la expansión de operaciones internacionales de empresas colombianas. Cabe mencionar que el gran parte de los contribuyentes son subsidiarias, quienes usaran esos intangible, que no necesariamente son sus propietarios. Las directrices de la OCDE hacen hincapié en el análisis funcional DEMPE (por la sigla en inglés de Desarrollo, Mejora, Mantenimiento, Protección y Explotación) para determinar cómo se genera y valora un activo intangible. Las directrices de la OCDE también tratan ampliamente el tema de los servicios intragrupo, que sirven como base para otras legislaciones relacionadas. La ley colombiana aborda con fuerza este aspecto y proporciona una metodología clara para determinar el principio de plena competencia en la prestación de servicios intragrupo.

Por último, las reestructuraciones de negocios, donde se producen cambios en funciones, activos y riesgos, donde por ejemplo las empresas pueden pasar de riesgos limitados a tener alto riesgo por estos cambios, plantean desafíos y controversias en el ámbito de precios de transferencia y como está redactada la ley, debería existir una retribución por los cambios. Las directrices de la OCDE ofrecen mayores lineamientos y anexos sobre cómo abordar estas situaciones. Deben, en este ámbito, observarse temas más prácticos, como la parte de márgenes brutos versus márgenes operativos, y cuándo se deben usar y otros factores que se incluyen en esos anexos. Ahí, las directrices de la OCDE cobran una mayor importancia.

2.3 Tendencias de Precios de transferencia sujetos a controversia

Macías Valdes (2021), aborda también algunas de las cuestiones que, normalmente, van a generar una mayor controversia en el tema de precios de transferencia y su aplicación en el contexto de la globalización y la evolución de las regulaciones fiscales se abordan brevemente en esta sección.

Figura 9. Tendencias de temas en Precios de Transferencia sujetos a controversias



Tendencias de temas sujetos a controversias

- Seleccionar el Método más Apropiado
- Aplicacion de Metodología
- Ajustes de Comparabilidad:
 - * 1 año vs 3 años comparables
 - * Aplicación resultados (ex-ante vs ex-post)
 - * Ajustes Extraordinarios
 - * Mercado Local
- Comparables locales vs regionales
- Segmentación
- DEMPE, actividades de marketing e intangibles marketing local.
- Restructuraciones de Negocio
- Asignación de Riesgo
- Márgen Bruto vs operativo

Fuente: Adaptado de Macías Valdes (2021)

Lo primero, es la selección del método más adecuado para determinar los precios de transferencia entre empresas vinculadas. La partición de utilidades es una metodología que ha ganado relevancia y que las tendencias actuales de la OCDE a través del esquema de Pilares¹, la consideran como un parámetro para tener en cuenta. Esto puede generar controversia entre las partes involucradas.

Siguiendo, la aplicación de la metodología elegida se destaca porque no siempre existen reglas claras en este sentido. Por ejemplo, mientras Colombia habla de utilizar un solo año para los ajustes de comparabilidad, las directrices de la OCDE recomendaban tres años en el pasado. La elección del período puede tener un impacto significativo en la determinación de los precios de transferencia.

Se hace hincapié en la importancia de considerar los resultados *ex ante* (en el momento de la transacción) y *ex post* (una vez que han ocurrido los hechos y circunstancias); se determinan precios de transferencia en la transacción, pero al preparar la documentación, pasaron los hechos y circunstancias; los riesgos se materializaron o no; el análisis ocurre una vez ha pasado. Se destaca que es crucial dejar una imagen clara de cómo se determinó el precio de transferencia en el momento de la transacción, teniendo en cuenta que en ese momento no se disponía de la misma información y certidumbre que se tiene posteriormente. El uso de contratos Inter compañía adquiere relevancia en este contexto. En el pasado, se pensaba que no eran necesarios los contratos dentro de un mismo grupo empresarial, ahora se consideran fundamentales para dejar constancia de los acuerdos y asignación de riesgos en el momento de fijar

1 Como parte de las acciones BEPS, pero principalmente por el reto del pago de impuestos sobre el comercio de servicios y la transferencia transfronteriza de los activos intangibles que surge por la digitalización de la economía, donde la actividad económica puede no tener presencia física en jurisdicciones fiscales rompiendo el nexo de esta base fiscal, se ha acordado una solución de dos pilares. El pilar 1 consiste en un conjunto de propuestas que permitan a los países gravar las ganancias de los negocios multinacionales obtenidas en su jurisdicción, y el pilar 2 busca la implementación de un impuesto mínimo global.

los precios de transferencia. La elección de comparables y la segmentación de las transacciones también son aspectos cruciales. Puede haber disputas sobre qué comparables son los adecuados y cómo se deben segmentar las operaciones.

También es importante del análisis de DEMPE en las actividades de creación de activos intangibles, especialmente en operaciones en zonas francas. La interacción de activos intangibles, riesgos y contratos que se tienen que tomar en cuenta cuando se termina el análisis de estas transacciones, puede generar controversia y es esencial contar con una documentación sólida para respaldar las decisiones.

Los precios de transferencia han experimentado un cambio significativo y se ha vuelto cada vez más relevante en el contexto de la globalización. Se destaca la importancia de buscar seguridad jurídica a través de una colaboración efectiva entre las corporaciones, los contribuyentes y las autoridades fiscales. También se insta a adoptar una visión amplia y completa de las transacciones Inter compañía, considerando todos los aspectos económicos, legales y jurídicos involucrados.

[Capítulo 3]

Decisiones judiciales relevantes del Consejo de Estado en materia de precios de transferencia: 2015-2021

A continuación se sintetiza, de forma estructurada y con apoyo de las ilustraciones guía usadas, la intervención del conferencista Julio Roberto Piza, Magistrado de la Sección Cuarta del Consejo de Estado de Colombia, quien aborda el tema “Principales conflictos jurídicos relacionados con precios de transferencia, abordados por la jurisprudencia del Consejo de Estado”.¹

1 La presentación completa del autor puede observarse en el siguiente enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=EKfwjh59HnE> minutos 75 a 103

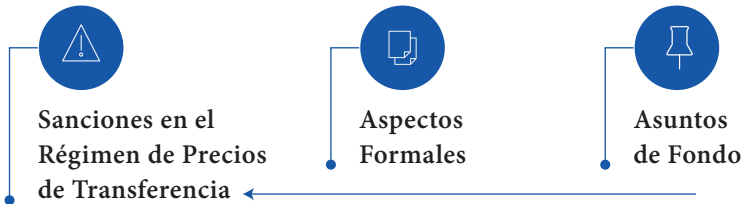
A pesar de la evolución experimentada en este tema, que se introdujo en Colombia en 2002, su abordaje sigue siendo altamente complejo. Tanto los contribuyentes bajo este régimen como las administraciones han evolucionado con el tiempo, junto con la necesidad de una mayor madurez, incluyendo los jueces que finalmente resuelven las disputas en los tribunales. Los casos presentados aquí son fallos del periodo 2015-2021, de los analizados en el Consejo de Estado. Estos se han originado en conflictos que pueden tener hasta 10 años de origen, dados los tiempos procesales que suelen llevar estos procesos.

La integración de Colombia en la OCDE comenzó durante el periodo gubernamental de 2010 a 2018, con la Ley 1607 de 2012 marcando una reforma significativa tras la incorporación inicial en 2002. Sin embargo, las enmiendas más recientes de dicha ley no se reflejan en estos casos. En consecuencia, este análisis se centra en la comprensión adquirida hasta ahora sobre el tema, al mismo tiempo que advierte sobre el desafío futuro que enfrenta el poder judicial en comprender a fondo este sistema de cálculo de impuestos.

3.1 Sanciones en materia de Precios de transferencia

Se han elegido 23 Sentencias del Consejo de Estado (ver Anexo 1- Listado de Sentencias del Consejo de Estado para el enlace web a cada sentencia) de los últimos seis años para mostrar cómo se han resuelto los conflictos entre contribuyentes y la administración tributaria. Estas Sentencias se dividen en tres tipos de problemas.

Figura 10. Tipo de cuestiones de sanciones en precios de transferencia



Fuente: Adaptado de Piza Rodríguez (2021)

En la primera fase, la administración se enfocó en aspectos de cumplimiento formal, como declaraciones informativas y comprobatorias, que en el pasado tenían sanciones desproporcionadas. Las primeras disputas en el Consejo abordaron cuestiones de sanciones. Para los contribuyentes sujetos a controles, especialmente aquellos con operaciones en el extranjero o casos específicos como zonas francas y países con bajos impuestos, deben presentar no solo declaraciones de renta y patrimonio, sino también declaraciones informativas que describen operaciones sujetas a control y declaraciones comprobatorias basadas en estudios que comparan sus operaciones con terceros independientes.

Estas obligaciones formales deben estar en armonía. La declaración de renta, que determina la deuda tributaria, debe ser coherente con las demás declaraciones, ya que comparten información similar: ingresos, costos, gastos, utilidades e impuestos. Esto requiere sincronización de información. Surgieron particularidades debido al proceso en el cual los contribuyentes presentan declaraciones y la administración tiene tres años para verificar y confirmar. Este proceso administrativo sigue plazos e implica una carga probatoria significativa.

En última instancia, también están los temas de fondo, debatidos en los últimos años, que involucran cuestiones como comparaciones y ajustes, entre otros.

La siguiente es la secuencia de algunas sentencias que se han decidido en el Consejo de Estado:

Figura 11. Secuencia de algunas sentencias



Régimen de precios de transferencia

- Origen: Ley 788 de 2002
- Finalidad: La regla de valoración no es una norma antiabuso, en realidad no lo son, es más una Ficción
- Elementos de Regulación:
 - * Criterios de vinculación (sujeción)
 - * Operaciones con vinculados(DI)
 - * Sector real, petroleras
 - * Métodos (precio comparable no controlado CUP)
 - * Criterios de comparabilidad. Naturaleza y gastos extraordinarios.
 - * Deberes formales e infracciones: DC y DIPT
- Debates
 - * Aplicación de principios sancionatorios
 - * Cumplimiento de deberes formales: relaciones entre DIPT, DC y PT, inconsistencias, objeto y función de la DIPT y la DC.
 - * Asuntos de Fondo. Operaciones a márgenes de mercado.

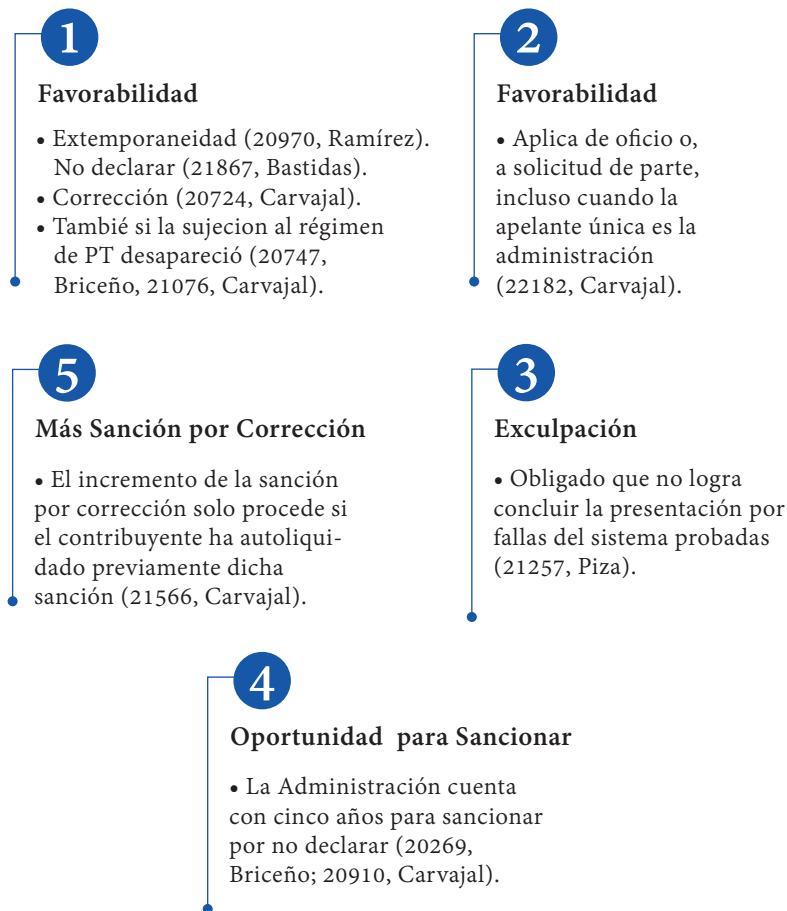
Fuente: Adaptado de Piza Rodríguez (2021)

En cierto punto, se consideró si esto pudiera ser una cláusula antiabuso, un mecanismo usado por las administraciones tributarias para anular estructuras legales que sean artificiales. Sin embargo, esto no es una cláusula antiabuso; es un método indirecto para calcular impuestos. No se basa en estimaciones directas, ya que se busca controlar operaciones intragrupo que podrían ser manipuladas para reducir la carga tributaria. Existen restricciones para este tipo de transacciones. Aquí no se realiza una determinación directa; en su lugar, aquellos fuera de ciertos rangos ajustan sus bases gravables según este método.

Las operaciones analizadas son mayormente del sector real: industrias y petroleras, sin abordar complejidades como transacciones intangibles o criterios de comparabilidad. Los debates se centran en sanciones formales y cuestiones de fondo. En relación con las sanciones, la primera legislación de 2002 tuvo sanciones excesivas. En los primeros casos, se aplicó el principio de favorabilidad, ya que legislaciones posteriores redujeron las sanciones o eliminaron infracciones que ya no estaban tipificadas. En casos subsiguientes, se mantuvo este principio, aplicando sanciones rigurosas en un contexto de cambios legislativos en favor del contribuyente.

Para mejor ilustración, se indica el número del expediente y el magistrado que realizó la ponencia:

Figura 12. Sanciones en el régimen de precios de transferencia



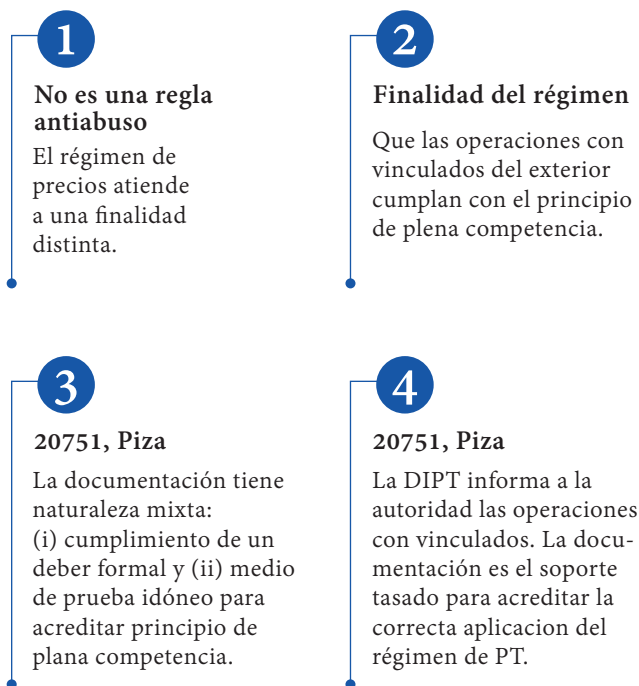
Fuente: Adaptado de Piza Rodríguez (2021)

Se aborda también cuestiones más específicas, como la exculpación, que se relaciona con problemas en la transición de la DIAN de sistemas en papel a electrónicos. Esto puede ocasionar que algunas personas incumplan plazos de obligaciones sin intención. En estos casos, se analiza si existen razones para la exculpación, lo cual ha ocurrido. Temas vinculados a la oportunidad de aplicar sanciones y ejercer la facultad sancionadora, así como aspectos relacionados con las sanciones, son discutidos. En Colombia, existe un método de sanciones por correcciones a declaraciones iniciales, donde los contribuyentes deben aplicar el porcentaje de la sanción al corregir su declaración; de lo contrario, podrían enfrentar sanciones agravadas. Todos estos casos se centran en infracciones y sanciones, que es el tema inicial de relevancia.

La finalidad del régimen ha sido clara en capítulos previos. El impuesto de renta, en esencia, grava la utilidad. En operaciones entre vinculados, puede haber manipulación de precios o costos para desviar utilidades hacia países con menores impuestos, lo que este régimen busca controlar. Es un método específico de determinación aplicable a ciertos contribuyentes, principalmente aquellos que realizan operaciones con vinculados económicos. Es importante señalar que esto no es una regla antiabuso, como se incorporó en la Ley 1607 de 2012 en Colombia, sino una medida distinta para evitar este tipo de elusión.

En ciertos casos, existe discrepancia entre la declaración comprobatoria y la declaración de renta. En tales situaciones, debe haber coherencia entre ambas declaraciones. La declaración comprobatoria, ilustrada aquí, tiene una doble naturaleza jurídica. Por un lado, cumple un deber formal y su incumplimiento puede resultar en sanciones. Por otro lado, es el fundamento por el cual el contribuyente compara su operación con terceros independientes, y así, tiene un significativo valor probatorio que respalda su posición dentro del rango de precios comparables.

Figura 13. Finalidad del régimen de precios de transferencia



Fuente: Adaptado de Piza Rodríguez (2021)

Hubo debates iniciales sobre el plazo para corregir la declaración. En Colombia, al igual que en la mayoría de los países, los contribuyentes tienen un período máximo para realizar correcciones después de presentar la declaración inicial. El requerimiento especial, que es como la culminación de la investigación administrativa, marca el final de este proceso. Dado que no había un plazo definido en ninguna norma, estas sentencias precisaron el alcance de las reglas. La declaración comprobatoria y la de renta tienen diferentes reglas para correcciones; mientras la declaración de renta tiene términos definidos para aumentar o disminuir el impuesto, las declaraciones informativas no tenían reglas claras. Una de las sentencias

determinó que las correcciones podían realizarse hasta el momento en que la administración completara su investigación con el requerimiento especial. Esto se estableció debido a que una corrección no solo implica cambios en cifras, sino también tiene una función probatoria; por lo tanto, cualquier corrección fuera de este plazo no sería válida.

3.2 Aspectos formales de Precios de transferencia

Figura 14. Asuntos Formales del régimen de precios de transferencia

- 1**

20751 Piza

Corrección de la DIIPT

Solo se puede corregir hasta antes del requerimiento especial, pues el tema de prueba se agota tras ese acto que fija el debate.
- 2**

21888 Chaves

Sana crítica y DIIPT

Corresponde al juez evaluar la DIIPT y la DC, conforme a la sana crítica para determinar si las operaciones analizadas cumplen con el principio de plena competencia.
- 3**

20598 Piza

Ajustar la declaración de renta

Pese a inconsistencia de la DIPT, la facultad de ajustar la declaración depende de: i) que la declaración no coincida con DC; o (ii) que no se cumpla con el principio de plena competencia.

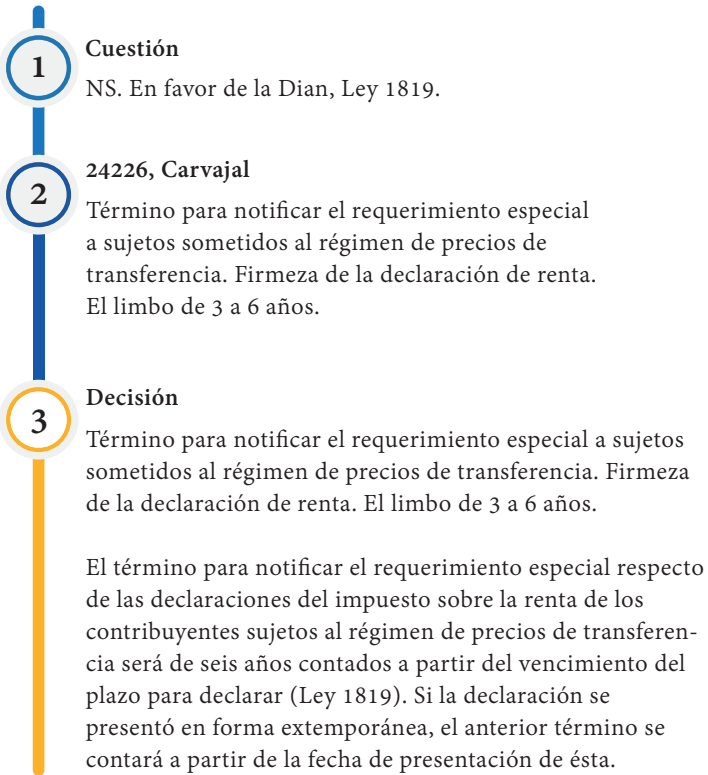
Fuente: Adaptado de Piza Rodríguez (2021)

El asunto de cómo se valoran las pruebas generó una discusión en este contexto. Las pruebas se aprecian de acuerdo con la sana crítica, similar a otros procesos judiciales, a menos que las disposiciones establezcan normas específicas para sustentar ciertas operaciones. Aunque hay cierta libertad probatoria, en este sistema, basado en una particularidad, si un contribuyente está fuera del rango permitido, la administración puede ajustar su base imponible a la mediana del rango. Esto limita al contribuyente en un proceso judicial para demostrar la realidad de su operación, ya que este método no se ajusta a la estimación directa. Esto generó discusiones en casos ilustrados previamente. En el otro caso, que es la diferencia, un contribuyente trata de incorporar hechos y elementos en la declaración comprobatoria, que es solamente informativa, pero que no coinciden con su declaración de renta, luego, por supuesto, no es posible que se llegue a dar esta situación.

En Colombia, existen sentencias de unificación que buscan estandarizar decisiones cuando hay diferencias en casos similares. Estas sentencias son vinculantes para otros jueces. El artículo 277 de la Ley 1819 de 2016 que modificó el artículo 714 del ET, estableció un plazo de seis años para la firmeza de las declaraciones de precios de transferencia, mientras que el artículo 276 que modificó el artículo 705 del ET, estableció el plazo para notificar un requerimiento especial. La DIAN interpretó que ambos plazos eran de seis años, pero esta interpretación fue revisada por una sentencia de unificación para resolver el vacío aparente en la norma.

La sentencia de unificación abordó la distinción y confirmó que después de seis años, si la declaración privada se vuelve firme, la administración pierde su competencia, corrigiendo así la interpretación previa de la DIAN y aportando claridad a esta cuestión.

Figura 15. Sentencia de Unificación



Fuente: Adaptado de Piza Rodríguez (2021)

Los casos más complejos y debatidos en el ámbito de ajustes se refieren a operaciones comparables entre partes independientes que utilizan precios de mercado. En estos casos, la similitud entre las operaciones es crucial, pero dada la posibilidad de diferencias, se pueden considerar ajustes justificados en la declaración comprobatoria. El debate suele girar en torno a la validez de dichos ajustes y la comparabilidad real de los elementos. Esta cuestión implica estudios detallados que han ganado relevancia en Colombia y en otros países. Además, surge la interrogante sobre qué ajustes son aceptables cuando las operaciones no son idénticas.

Figura 16. Asuntos de Fondo



Elección de la parte analizada en el marco de una transición sujeta al régimen de PT.

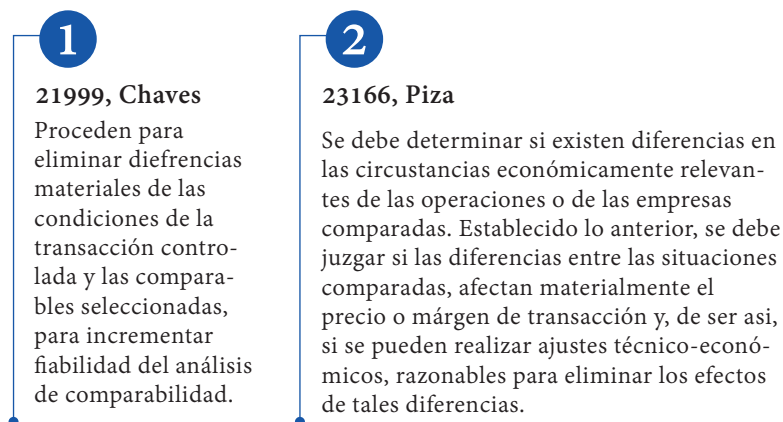
Se cumple con el principio de plana competencia si la documentación comprobatoria toma como parte analizada la compañía del exterior y concluye que la transacción que realizó con el contribuyente colombiano estuvo dentro de los márgenes de mercado (20641, Chaves).

Fuente: Adaptado de Piza Rodríguez (2021)

En los casos siguientes, como el caso 21999, un contribuyente presenta su declaración, pero omite incluir los gastos de amortización. En términos generales, existen inversiones que no pueden ser completamente asignadas a un solo año debido a su naturaleza y, por lo tanto, son sujetas de amortización a lo largo de un período de cinco años según la regla general. Esto resulta en la postergación de la forma en que se realiza la deducción en la base imponible del impuesto. En esta situación particular, el comparativo incluía gastos de amortización mientras que el contribuyente excluía estos gastos. El razonamiento subyacente fue que no era apropiado comparar dos situaciones en las que un elemento con un impacto significativo en la determinación de la base imponible difiriera. En otras palabras, los gastos de amortización debían ser incluidos en ambas partes o no en ninguna, ya que su inclusión en una parte y no en la otra claramente distorsionaría la comparabilidad.

En el caso 23166, se trató de una situación en la que el contribuyente se basó en una circunstancia excepcional que, según él, podría afectar la comparación de precios. En este contexto, se refería a un fenómeno de variación en las tasas de cambio, algo que normalmente ocurre en ciertas situaciones. Sin embargo, surgió un problema, ya que el elemento de comparación también se vio influido por la misma variación en las tasas de cambio. Por lo tanto, esta explicación no resultaba válida para justificar por qué la variación afectaba a un caso y no al otro. Esto se debe a que la variación en las tasas de cambio impactó a todas las operaciones y negocios, incluyendo la operación con la cual se estaba haciendo la comparación.

Figura 17. Ajustes de Comparabilidad



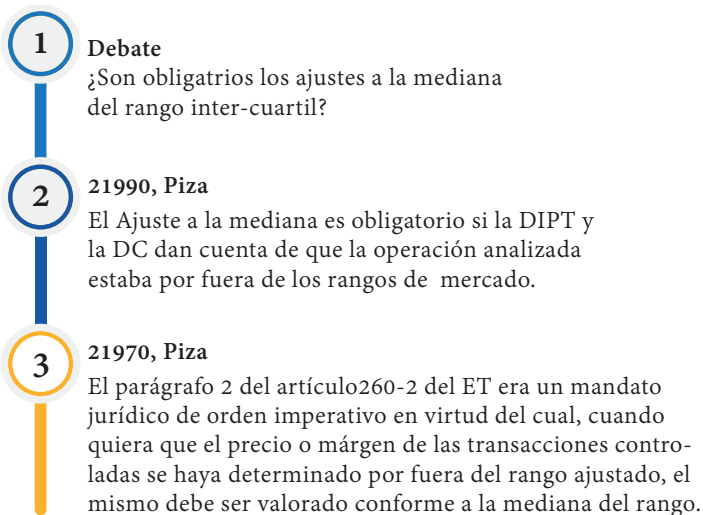
Fuente: Adaptado de Piza Rodríguez (2021)

En este escenario, también se falló en contra del contribuyente. La cuestión clave radicaba en que la compañía había construido una planta en el año de la operación, lo que claramente representó una inversión de gran relevancia. Esto podría haber sido un caso en el cual la inclusión de la variable económica en la ecuación permitiera un ajuste relativamente comprensible.

Un aspecto clave se relaciona con dos casos subsiguientes que implican operaciones de contribuyentes fuera del rango establecido. En tales situaciones, se aplica la mediana como resultado, en lugar de recurrir al extremo inferior del rango Inter cuartil. Aunque inicialmente las pautas no abordaban esto de forma explícita, existe una regla específica en el artículo 262 del estatuto tributario que respalda esta medida.

Por lo tanto, cuando un contribuyente queda fuera del rango, se opta por la mediana como en el caso en cuestión. Esto subraya la importancia de que, en situaciones similares, los contribuyentes busquen ajustarse al rango desde el principio, ya que quedarse fuera resulta en la aplicación de la mediana y un notorio impacto económico.

Figura 18. Ajustes a la mediana del rango



Fuente: Adaptado de Piza Rodríguez (2021)


Existen diversos escenarios que podrían encajar en una categoría u otra como se muestra a continuación. A modo de ejemplo, se abordan casos particulares que ofrecen claridad sobre esta cuestión. Primeramente, en el sector petrolero, donde los precios de minerales cuentan con valores mínimos de exportación controlados por políticas económicas. Se plantea la duda de si los contribuyentes sujetos a precios de transferencia deben adherirse a estos mínimos de exportación. El fallo determinó que, efectivamente, estos contribuyentes están sometidos a los precios mínimos establecidos por el régimen colombiano.

El segundo caso se relaciona con el sistema colombiano, que establece un rendimiento mínimo presunto para los préstamos entre sociedades y socios. En esta situación, cuando el gobierno emite decretos o conceptos, existe la posibilidad de impugnarlos por violación a la ley, lo que implica un control de legalidad. Aquí se destaca que esta disposición no aplica para aquellos que se encuentren bajo el régimen de precios de transferencia, ya que se busca ejercer control sobre las transacciones entre partes relacionadas, lo que es innegable en las relaciones socio-sociedad.

Otro mecanismo relevante es la calificación de deudas como “de difícil cobro”, para su posterior amortización o recuperación. En este contexto, existen criterios y requisitos específicos establecidos en un decreto reglamentario que definen cuándo una deuda puede ser considerada como tal. La pregunta clave es si los contribuyentes sujetos a precios de transferencia deben seguir estos requisitos para poder deducir deudas de difícil cobro. La respuesta es afirmativa, ya que no existe incompatibilidad con el régimen de precios de transferencia.

Por último, se aborda el caso de la vinculación económica cuando una sociedad extranjera y una sociedad nacional comparten accionistas que, además, ocupan posiciones de administradores, gerentes o miembros de juntas directivas en la sociedad colombiana. La cuestión se centra en si esta vinculación conlleva una sujeción pasiva respecto a las obligaciones establecidas para los precios de transferencia.

Figura 19. Otros Asuntos

- 
- 1** 18687 Bastidas
Precio mínimo en exportación de minerales
Los contribuyentes sometidos al régimen de precios de transferencia deben cumplir con los precios mínimos para la exportación de minerales fijados por el Ministerio de Minas y Energía , según el Decreto 1697 de 2007.
 - 2** 21038 Ramírez
Rendimientos mínimos por préstamos asociados - sociedad
La presunción prevista en el artículo 35 del ET, relativa a los rendimientos mínimos por contratos de mutuo celebrados entre los asociados y la sociedad, no es aplicable a los contribuyentes sometidos al régimen de precios de transferencia.
 - 3** 19231 Carvajal
Deudas de difícil cobro
Las limitaciones del ET sobre la deducción por deudas de dudoso o difícil cobro, es aplicable para las operaciones sujetas al régimen de precios de transferencia.
 - 4** 21971 Carvajal
Presencia de Subordinación
Existe vinculación económica, cuando la sociedad extranjera y la nacional tienen accionistas en común, que actúan como administradores (gerente y miembros de junta directiva) de la sociedad colombiana.

Fuente: Adaptado de Piza Rodríguez (2021)

Aún hay un campo de acción y aprendizaje futuro en este ámbito. Los casos que se han discutido se refieren a operaciones en torno a 2011 o 2012, sin tener en cuenta las modificaciones introducidas por la Ley 1607 de 2012, que detalló considerablemente el tema y recopiló la experiencia en materia de precios de transferencia en la región. Además, la Ley 1819 de 2016, posterior a las acciones BEPS, agregó más regulaciones. Estos casos representan desafíos futuros, como se ha mencionado, tanto para los contribuyentes bajo este régimen como para la administración tributaria y los jueces. Es fundamental que estos fallos se divulguen y se sometan a crítica, ya que todo el proceso implica un aprendizaje continuo de estos mecanismos por parte de la sociedad en su conjunto.

[Capítulo 4]

Ronda de preguntas

Para finalizar el evento, se realizó una ronda de preguntas a los expositores de cada tema. A continuación, se transcriben las preguntas realizadas y las respectivas respuestas dadas por el conferencista correspondiente¹:

¹ La ronda de preguntas también puede observarse en el siguiente enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=EKfwjh59HnE> minutos 104 a 122

Qué impacto tendrán las últimas disposiciones expuestas por la OCDE, principalmente en lo relacionado al pilar uno y pilar dos, para el caso de Colombia.

Antonio Macías: Creo que va a ser un tema importante y va a ser revolucionario en el largo plazo. En el corto plazo, va a tener su periodo de adaptación. El pilar 1 va a ser aplicable para la retribución que se va a tener en el país local en que se va a estar operando, porque va a dejar claro que, en el lugar donde llevó la transacción, va a haber una retribución. Entonces, va a ser aplicable, pero no para el tema de precios de transferencia, como tal. Y eso solamente aplica a las principales empresas multinacionales del mundo, porque su impuesto es bastante alto.

El que sí va a tener un impacto y, quizás, a corto plazo y también la forma de ver precios de transferencia en la actualidad, es el pilar 2. Y, principalmente, es aquel en el cual, de qué manera contribuye la entidad que está haciendo las ventas en el mercado local. Entonces, yo creo que, en Colombia, el 70% de los contribuyentes que operan precios de transferencia terminan teniendo actividades de venta y distribución en Colombia. Y entonces lo que dice este pilar 2 es: tú debes tener una utilidad rutinaria por tus actividades de distribución y venta. Ok, tú la vas a tener un, no sé, 5%, el 6% o el 4%. Eso se va a llevar tiempo lograr ese margen de utilidad, que va a ser muy consistente con los comparables que normalmente tenemos. Y, después, la segunda, que esa es la parte importante, y es: por las actividades que tú haces de venta en ese mercado local, te pertenece una parte de la utilidad residual del grupo. Es decir, de una forma tú contribuiste a esa utilidad total del grupo y te pertenece algo más de lo rutinario. Y ahí es donde empieza a abrirse la puerta de ese Residual Profit Split, en donde te dice: una parte, corresponde a esa entidad. Entonces, van a dejar claro, bajo parámetros que vayan a ser los más consistentes y aplicables para todos. En el mes de noviembre van a dar datos más exactos de cómo se va a aplicar. Pero sí va a empezar a dejar una huella, en la cual

nos va a decir, tanto al contribuyente, como a la autoridad fiscal: bueno, tengo una utilidad rutinaria, pero también está esta otra parte. ¿Cuánto pesa esa otra parte? Y quizás va a haber una discusión bastante importante en cuánto pesa o no esa parte. Y, bueno, quizás si uno está empezando a tener operaciones, sigue un poco adaptándose a esa nueva visión que se tiene de la participación de las utilidades por la entidad que está teniendo las ventas.

¿Cuáles es la principal problemática en la aplicación de las normas de precios de transferencia a operaciones llevadas a cabo con vinculados económicos locales, ubicados en las zonas francas?

Iris Dávila: Desde la perspectiva del contribuyente y, en mi opinión, la principal problemática que se presenta es que pudiera generar temas de doble imposición. Es decir, si yo tengo una operación que se esté analizando entre zona franca y un contribuyente ubicado en un territorio nacional y, producto de los análisis de precios de transferencia, se determina que, efectivamente, esa operación no cumplió con el principio de plena competencia; y que, por tanto, yo tengo que ajustar la declaración de renta del contribuyente que está en territorio nacional para desconocer una proporción del costo o del gasto para efectos de renta. No existe una prohibición, en donde se pueda hacer un ajuste secundario, compensatorio, en el cual yo corrija la renta de la entidad ubicada en zona franca, de suerte tal que disminuya el ingreso en una proporción similar a la de la entidad en territorio nacional. Por tanto, yo estoy tributando sobre el ingreso al 100% en la zona franca. Pero me estoy deduciendo sólo una proporción en la entidad que está ubicada en territorio nacional.

Si existe una mala aplicación de la metodología de precios de transferencia y está en curso un proceso de fiscalización adelantado por la Dian, donde la administración sugiere un ajuste o incluso un desconocimiento de costos y gastos, el contribuyente podría determinar, a través de otra metodología – la que mejor se ajuste- para la comparabilidad, que si hay cumplimiento del principio de plena competencia para desvirtuar los ajustes sugeridos por la administración o el cambio de metodología en esta instancia no sería procedente ni probatorio para determinar el cumplimiento del principio de plena competencia.

Julio Roberto Piza: Bueno, de manera general, lo que ocurre es que cuando uno presenta la declaración inicial, es porque previamente se ha hecho un estudio y se ha escogido un método y se han hecho los ajustes que corresponden, en función de la diferencia que pueda haber entre la operación que se está sometiendo a control y el comparable. Es decir, todo eso tiene que ser preparado, todo eso tiene que estar consolidado en la declaración comprobatoria que, al final de cuentas, da lugar a que la deuda tributaria que está en la declaración de renta sea la que es. Entonces, como eso está sujeto a una serie de términos, una vez escogido un método, una vez hice los ajustes, pues esas son las reglas de juego sobre la cual la Dian hace la fiscalización; y, entonces, ya ahí están todas las cartas sobre la mesa. De manera que aquí ha habido algunos casos, en los cuales contribuyentes pretenden corregir después, para tratar de sincronizar lo que fue variaciones en su declaración comprobatoria por el efecto que pudo tener en la declaración de renta, para acomodarse un poco a que la deuda no cambió y haciendo correcciones en las declaraciones comprobatorias-. Entonces, veo difícil que se pueda dar, pero no lo descarto porque, en todo caso, en el caso del papel que cumplimos nosotros, es que cada caso puede ser distinto y dependerá de una serie de factores. Pero yo diría que, en principio, no.

¿Los estudios de precios de transferencia tienen en cuenta las diferencias en estándares contables que pueden afectar la evaluación de inventarios? Por ejemplo, distribución de los costos indirectos de fabricación fijo y métodos de evaluación FIFO, LIFO, etcétera.

Iris Dávila: En el caso de las diferencias en la evaluación de los inventarios, en el tema de LIFO, FIFO u otro método, generalmente y por lo que he visto en mi experiencia, las bases de datos ya están incorporando esta suerte de ajustes de manera casi que instantánea, por así decirlo. Ahí, uno de los principales puntos es que no siempre se tiene información para cuantificar cuál debería ser el ajuste por esa diferencia de evaluación, ya dependerá de que la información efectivamente esté disponible para poder hacer el ajuste. Y en el tema de los costos indirectos de fabricación fijos, ese ya es un ajuste no tan estándar, ya ahí uno tendría que entrar a revisar con el contribuyente a detalle, los impactos que tiene esta diferencia en los costos indirectos, frente a los potenciales comparables, cómo efectivamente pudiera estar presentando una diferencia significativa que pudiera estar impactando la comparabilidad y, posteriormente, entrar a identificar si, efectivamente, hay una forma de cuantificar un ajuste de manera fiable para minimizar ese impacto. Pero pues ese ajuste ya no sería, digamos, tan rutinario; se tendría que entrar a revisar a detalle, tanto la parte analizada o el contribuyente, como los comparables, para ver si se procede y la forma como se adoptaría.

Cuando la Dian en una investigación propone un método diferente, reclasifica la operación de la empresa verificada, ¿implicaría que está tomando el régimen de precios de transferencia como una cláusula antiabuso?

Julio Roberto Piza: Digamos, un contribuyente, así como cuando presenta una declaración – aquí, en este caso particular de los precios, la opción que tiene – hay libertad para que escoja el método que se considere más apropiado y depende de la naturaleza del negocio y la posibilidad de encontrar comparables. Pero una vez lo hace, él es el que escoge el método; no veo por qué la Dian vaya a cambiarle el método. Sería como un exceso de competencia de la Dian, obligando a algo que parte de la base de la libertad del contribuyente de escoger el método. De manera que no lo veo razonable. Y vuelvo a decir: esta no es una cláusula de abuso, porque la cláusula de abuso parte de una premisa distinta. Aquí está hablando de cooperaciones con vinculados y de comparar - de que se ajuste a un precio de mercado. En cambio, la cláusula de abuso parte es de un contribuyente que, en la forma jurídica, utiliza formas impropias, artificiosas para sólo fines de evitar un impuesto, diferirlo o aprovecharse de un beneficio. De modo que son situaciones distintas. Por eso, en una de las sentencias que se han comentado, se dice explícitamente que esta no es una regla de abuso, porque la regla de abuso parte de que la administración, al observar una situación de estas, decide desconocer esa realidad formal y recalificar la operación para determinar el impuesto que corresponda, de acuerdo con la naturaleza propia del negocio. Digamos que es una figura y una facultad distintas de la administración.

¿Las transacciones objeto de régimen de transferencia deberán adoptar cambios de topes de acuerdo con el impuesto global de reciente acuerdo internacional?

Antonio Macías: Creo que otra vez se está refiriendo a lo que es el pilar 1 y el pilar 2. Obviamente, no va a tener que tomarse cambios si es que no es aplicable específicamente o que no entra dentro de esa nueva forma de determinar el ingreso o la parte de impuestos. No necesariamente lo va a hacer, pero sí va a haber una tendencia en eso. Me quedé ahorita pensando bastante en el tema del cambio de método y otra vez quería enfatizar el momento en el cual yo determino mi precio de transferencia y qué metodología yo utilizo para determinar mi precio de transferencia y, después, cuál es el que yo utilizo para comprobar. Entonces, yo puedo llegar a una situación en la cual utilizo un Profit Split de 50-50; tú te llevas el 50 y yo me llevo el 50. Para un estudio de precios de transferencia, no voy a poder soportar esos 50-50, porque no tengo comparables para hacerlo, entonces, tal vez, me vaya a ir por analizar una parte o me vaya a analizar la otra parte, dependiendo de la información que tenga en ese momento. Y eso no quiere decir que mi transacción no la determiné a precio de transferencia. Eso quiere decir que utilicé una metodología u otra y por una u otra cuestión yo la determiné, pero no me impacta la forma en la que determiné el precio de transferencia en el momento en que se dio. La otra es la comprobación, entonces esa comprobación puede llevar a diferentes ángulos. Y por eso le he puesto bastante énfasis en ver la política que la empresa siguió para determinar ese precio de transferencia porque esa sí fue fija en el momento en el cual se determinó. Y es algo interesante que en el momento va a empezar a tomar mucha importancia.

Julio Roberto Piza: Tal vez quisiera agregar que –comentó que en la legislación inicial se comentó que las guías de la OCDE podían ser un referente doctrinal para analizar estos casos y la sentencia de la Corte Constitucional dijo que eso no tenía ningún valor normativo obligatorio. Sin embargo, la Dian y los conceptos, las utiliza frecuentemente porque, como es obvio, ahí hay un referente de la práctica y de la conceptualización muy importante e, incluso, el Consejo de Estado. Es decir, no es una norma de derecho positivo, pero es lo que se llama un Soft Law. De manera que, para efectos de criterios, mucho más en unas etapas iniciales de un aprendizaje colectivo, tanto de los contribuyentes, como de la administración y de los jueces, pues digamos que es natural que se acuda a eso como criterios referenciales que son utilizados en la práctica y aceptados de alguna manera.

Anexo

Listado de Sentencias del Consejo de Estado

Sentencia	Fecha	Ponente	Decisión	Enlace
18687	9 mar 17	HUGO FERNANDO BASTIDAS BARCENAS	Niega	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferencieServlet?corp=ce&ext=html&file=2098283
19231	20 sep 17	STELLA JEANNETTE CARVAJAL BASTO (E)	Niega	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferencieServlet?corp=ce&ext=html&file=2103449
20269	8 sep 16	MARTHA TERESA BRICEÑO DE VALENCIA	Accede	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferencieServlet?corp=ce&ext=html&file=2086574
20598	14 jun 18	JULIO ROBERTO PIZA RODRÍGUEZ	Accede parcialmente	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferencieServlet?corp=ce&ext=html&file=2116314
20641	15 jul 21	MILTON CHAVES GARCÍA	Accede	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferencieServlet?corp=ce&ext=html&file=2180791
20724	25 may 17	STELLA JEANNETTE CARVAJAL BASTO (E)	Accede	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferencieServlet?corp=ce&ext=html&file=2101870
20747	3 ago 16	MARTHA TERESA BRICEÑO DE VALENCIA	Accede	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferencieServlet?corp=ce&ext=html&file=2086929

Precios de Transferencia

20751	10 oct 18	JULIO ROBERTO PIZA RODRIGUEZ	Accede	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2124143
20910	25 sep 17	STELLA JEANNETTE CARVAJAL BASTO (E)	Accede parcialmente	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2104106
20970	9 mar 17	JORGE OCTAVIO RAMÍREZ RAMÍREZ	Accede parcialmente	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2098844
21038	21 jun 18	JORGE OCTAVIO RAMÍREZ RAMÍREZ	Niega	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2116581
21076	29 abr 20	STELLA JEANNETTE CARVAJAL BASTO	Accede	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2150883
21257	11 jul 19	JULIO ROBERTO PIZA RODRÍGUEZ	Accede	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2137351
21566	24 oct 18	STELLA JEANNETTE CARVAJAL BASTO	Accede	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2124338
21888	12 nov 20	MILTON CHAVES GARCÍA	Accede parcialmente	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2163463
21967	2 mar 17	MARTHA TERESA BRICEÑO DE VALENCIA	Inhibitorio / Accede parc.	http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2098845

Anexos

21970	26 nov 20	JULIO ROBERTO PIZA RODRÍGUEZ (E)	Accede parcialmente	http://servicios.consejodeestado.gov.co/ WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2165994
21971	15 ago 18	STELLA JEANNETTE CARVAJAL BASTO	Accede parcialmente	http://servicios.consejodeestado.gov.co/ WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2120956
21990	5 nov 20	JULIO RO- BERTO PIZA RODRÍGUEZ	Accede parcialmente	http://servicios.consejodeestado.gov.co/ WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2163779
21999	29 abr 21	MILTON CHAVES GARCÍA	Niega	http://servicios.consejodeestado.gov.co/ WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2174872
22182	21 feb 19	STELLA JEANNETTE CARVAJAL BASTO	Accede parcialmente	http://servicios.consejodeestado.gov.co/ WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2128213
23166	4 mar 21	JULIO ROBERTO PIZA RODRÍGUEZ	No aplica	http://servicios.consejodeestado.gov.co/ WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2170784
24226	5 ago 21	STELLA JEANNETTE CARVAJAL BASTO	Niega	http://servicios.consejodeestado.gov.co/ WebRelatoria/FileReferenc-eServlet?corp=ce&ext=html&file=2182797

Referencias

Carvajo Vasco, D. (2015). El plan de acción de la iniciativa BEPS. Una perspectiva empresarial. *Crónica Tributaria*, 2015(154), 49–67. https://www.ief.es/docs/destacados/publicaciones/revistas/ct/154_Carbajo.pdf

Chaparro, C. P., Juarado, A., & Enciso, L. (2019). Precios de transferencia y su aplicación en Colombia. *Universidad Libre*, 25.

Davila Moret, I. M. (2021). Introducción a los precios de transferencia: concepto, métodos, finalidad, y disputas sobre la aplicación en zonas francas. *Conferencia: Precios de Transferencia: Colombia Frente a La OCDE -Universidad Icesi- Jornadas Académicas En Derecho Tributario*. <https://www.youtube.com/watch?v=EKfwh59HnE>

DIAN. (2015). *Información relevante a tener en cuenta en materia de precios de transferencia*. 71. [https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectcomercancias/ServiciosTransversales/Precios_transferencia.pdf#search=precios de transferencia](https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectcomercancias/ServiciosTransversales/Precios_transferencia.pdf#search=precios%20de%20transferencia)

Foscale, M. V., Rosello, J. M., & Massud, L. F. (2013). Precios De Transferencia. In *Universidad Nacional de Cuyo* (p. 62).

Gómez, A. M., Ramirez, S. Y., & Gaviria, A. M. (2021). *MARCO HISTÓRICO-NORMATIVO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN*. 56. www.udea.edu.co

Macias Valdes, A. (2021). Conflictos en la aplicación de los lineamientos OCDE frente a la norma colombiana en materia de precios de transferencia. *Conferencia: Precios de Transferencia: Colombia Frente a La OCDE -Universidad Icesi- Jornadas Académicas En Derecho Tributario*. <https://www.youtube.com/watch?v=EKfwh59HnE>

Referencias

OCDE. (2015). Proyecto OCDE/G20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios Resúmenes Informes Finales 2015. *Oecd.Org*, 58. www.oecd.org/fr/fiscalite/beps.htmmctp.beps@oecd.org[Síguenos en Twitter@OECDtax](https://twitter.com/OECDtax)

Piza Rodríguez, J. R. (2021). Principales conflictos jurídicos relacionados con precios de transferencia, abordados por la jurisprudencia del Consejo de Estado. *Conferencia: Precios de Transferencia: Colombia Frente a La OCDE -Universidad Icesi- Jornadas Académicas En Derecho Tributario*. <https://www.youtube.com/watch?v=EKfwjh59HnE>

Veloza, E. E., Pinillos, E. A., & Lazaro, L. E. (2019). Cartilla sobre los Precios de Transferencia en la normatividad Colombiana y su régimen sancionatorio. In *Universidad Libre* (p. 15).



Este libro se terminó de editar en Octubre de 2023. En su preparación, realizada desde la Editorial Universidad Icesi, se emplearon tipos Joanna Adobe Devanagari en 11/14.

Este libro presenta, de forma estructurada, las memorias de las Jornadas Académicas en Derecho Tributario. Precios de transferencia: Colombia frente a la OCDE, y su propósito principal consiste en difundir lo tratado durante este evento académico a un público más amplio. Desde una perspectiva interdisciplinario, el énfasis se centró en la forma de dirimir los conflictos que se originan en el régimen de precios de transferencia. Por esta razón, su contenido comprende desde una introducción general al régimen de precios de transferencia, hasta la identificación de los conflictos en la aplicación de los lineamientos internacionales frente a la norma tributaria colombiana, y cómo han sido dirimidos por la jurisprudencia del Consejo de Estado.

 Editorial
Universidad
Icesi

 UNIVERSIDAD
ICESI

ISBN: 978-628-7630-16-1



9 786287 630161