

Precios de Transferencia

- volumen 2 -



Universidad

icesi



Editorial
Universidad
Icesi

| Rafael Parra | Clara Inés Ramírez |
| Gastón Fiorentino | Javier Blel |
| Jorge Angarita |

Precios de Transferencia

- volumen 2 -



Universidad
Icesi



Editorial
Universidad
Icesi

Precios de Transferencia (volumen 2)

© Rafael Parra, Clara Inés Ramírez, Gastón Fiorentino, Javier Blel y Jorge Angarita.

Cali, Universidad Icesi, 2026

236 pp., 14x21,5 cm

ISBN: 978-628-7814-27-1

DOI <https://doi.org/10.18046/EUI/ee.2.2026>

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 / Febrero de 2026

© **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: Sandra M. Cubillos G.

Diseño y Diagramación: Raquel Muñoz Naranjo @HolaCareFish_Producciones

Cómo citar (APA):

Parra, R.; Ramírez, C.I.; Fiorentino, G.; Blel, J. y Angarita, J. (2026). *Precios de Transferencia (vol. 2)*.

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.

Contenido

Módulo 1

Sesión 1 Contexto y evolución	5
Sesión 2 Aplicación práctica del régimen de precios de Transferencia: Una mirada regional	47

Módulo 2

Sesión 3 Contexto internacional: guías de precios de transferencia y su aplicación	67
--	----

Módulo 3

Sesión 4 Contexto internacional	97
Sesión 5 Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia (APA), MAP e ICAP	113

Módulo 4

Sesión 6 Auditorias y Pronunciamientos del C.E.	147
---	-----

Módulo 5

Sesión 7 Situación práctica de los contribuyentes	173
---	-----

| Sesión 1 |

Contexto y evolución

Rafael Parra y Clara Inés Ramírez

| 5 de octubre | Módulo 1 |



| Rafael Parra |

Rafael es socio de *Impuestos y Servicios Legales*, específicamente en el área de precios de transferencia. Nombrado en la revista *Expert Guides* TP de 2019 y 2024 como *Expert* para Colombia.

Ha participado en múltiples proyectos de defensa en auditorías adelantadas por la administración de impuestos, así como en consultoría y planeación en materia de precios de transferencia e impuestos. También ha intervenido en los proyectos anuales de cumplimiento de las obligaciones formales relacionadas con precios de transferencia. Asimismo, cuenta con amplia experiencia en la elaboración de documentación global y regional, así como en procesos de transformación de la cadena de valor.

Rafael es Economista y Especialista en Finanzas de la Universidad del Rosario y Especialista en Impuestos de la Pontificia Universidad Javeriana. Cuenta con Diplomado IFRS y es Auditor Interno Integral ISO 9001:2015; 14001:2015; 45001:2018.

Asimismo, dicta el módulo de Precios de Transferencia en la Especialización de Derecho Tributario de la Pontificia Universidad Javeriana y ha sido profesor de Matemáticas Financieras a nivel de pregrado. Es orador y conferencista recurrente en temas relacionados con precios de transferencia.



| Clara Inés Ramírez |

Abogada de la Universidad del Rosario, con Especialización en Derecho Tributario de la Universidad de los Andes y en Derecho de las Telecomunicaciones de la Universidad del Rosario. Cuenta además con una maestría en Fiscalidad Internacional. Posee más de 25 años de experiencia en temas tributarios, con un enfoque en consultoría tributaria, precios de transferencia, litigios, planeación fiscal, reorganizaciones, *due diligence* y cumplimiento fiscal para personas naturales y jurídicas.

Cuenta con aproximadamente dos años de experiencia en el *desk* Latinoamericano de EY en Londres, donde apoyó procesos de inversión para la región, desde México hasta Argentina.

Ha participado en diversas publicaciones sobre temas tributarios en medios nacionales e internacionales.

AGENDA DE LA SESIÓN DESARROLLADA

Temas:

Primera sesión (mañana)

1. ¿Qué son los Precios de Transferencia y por qué son importantes?
 - 1.1. Concepto
 - 1.2. Partes intervinientes
 - 1.2.1. ¿Quiénes hacen parte de los precios de transferencia?
 - 1.3. Importancia de los precios de transferencia
 - 1.4. Principio de plena competencia
 - 1.5. Antecedentes normativos
 - 1.6. Regímenes tributarios preferenciales
2. ¿Quiénes cumplen con las obligaciones formales y cuáles son?
 - 2.1. ¿Cuáles son las obligaciones formales?
 - 2.1.1. Documentación probatoria
 - 2.1.1.1. Informe local
 - 2.2. Comparabilidad
 - 2.2.1. Rango intercuartil

Segunda sesión (tarde)

1. Planeación fiscal
 - 1.1. Elusión vs. evasión
 - 1.2. beps 1.0
 - 1.3. Medidas asociadas a la planificación fiscal agresiva
 - 1.4. Significado y finalidad del régimen
 - 1.5. Evolución del sistema de fiscalización internacional
 - 1.6. Obligaciones tributarias
2. Generalidades en materia de fiscalización internacional
3. Actividad fiscalizadora
4. Comparabilidad
5. Métodos de análisis

TEMAS CENTRALES ABORDADOS

1. ¿Qué son los Precios de Transferencia y por qué son importantes?

1.1. Concepto

“Aquel pago (precio) que se pacta y realiza entre sociedades vinculadas de un grupo empresarial “multinacional” por transacciones de bienes (físicos o inmateriales) o servicios y que puede ser diferente al que se hubiere pactado entre sociedades independientes” (Carlos Herrera Mallol).

Precios a los cuales una empresa transfiere bienes o presta servicios a empresas vinculadas (Guías de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales - OCDE).

En esta misma línea, el docente comenta que, los precios de transferencia se refieren a aquellos precios por bienes y servicios que pactan compañías vinculantes. Además, el objetivo de la regulación de precios de transferencia es evitar que las empresas manipulen estos valores para trasladar beneficios a países con menores impuestos, reduciendo así su carga fiscal. Para ello, las autoridades fiscales (DIAN, en el caso de Colombia), exigen que las transacciones entre partes relacionadas se realicen a precios de mercado, es decir, siguiendo el **principio de plena competencia**, que establece que los precios deben ser similares a los que se pactarían entre empresas independientes en condiciones de mercado.

En los precios de transferencia se incluyen todas las operaciones, entre ellas:

- Compra y venta de bienes
- Prestación de servicios
- Uso o cesión de intangibles
- Operaciones financieras
- Acuerdos de reparto de costos y utilidades

¿Por qué los precios de transferencia acogen únicamente a las compañías vinculadas?

Según el docente, los precios de transferencia se aplican principalmente cuando existen relaciones comerciales entre partes vinculadas, dado que esto implica una conexión que puede permitir la manipulación de los precios en sus transacciones internas.

Cuando dos empresas son independientes, sus transacciones se rigen por las condiciones del mercado y la competencia, lo que garantiza que los precios sean justos y reflejen el valor real de los bienes o servicios. En cambio, cuando las empresas están vinculadas (por propiedad, control o influencia significativa), pueden establecer precios que no reflejan necesariamente las condiciones de mercado, sino estrategias fiscales o financieras del grupo empresarial.

Sobre esto último, el profesor resalta que, las empresas deben de poder demostrar que cada rentabilidad está justificada con base en sus funciones, riesgos y condiciones de mercado. Por ejemplo:

Una empresa en su etapa inicial o en proceso de expansión puede enfrentar altos costos operativos y una baja rentabilidad, mientras que aquellas en declive pueden verse afectadas por una menor demanda. Asimismo, factores externos como crisis económicas, inflación o competencia pueden reducir la rentabilidad sin que ello implique manipulación de precios de transferencia.

1.2. Partes intervinientes

Categoría	Descripción	Ejemplos
Sujetos Intervinientes	Empresas y actores involucrados en las operaciones sujetas a precios de transferencia.	• Empresas vinculadas (matriz, filiales, subsidiarias), Proveedores y distribuidores vinculados, empresas asociadas o coligadas.
Transacciones Afectadas	Tipos de operaciones que deben cumplir con los principios de precios de transferencia.	• Compra y venta de bienes (materias primas, productos terminados), prestación de servicios (asesoría, soporte técnico), uso o cesión de intangibles (marcas, patentes, derechos de autor).
Entidades Reguladoras y Normativas	Organismos encargados de supervisar y regular los precios de transferencia.	• Administraciones tributarias (DIAN - Colombia, SAT - México, IRS - EE.UU.), OCDE (Directrices de Precios de Transferencia), Foro de Administración Tributaria del G20.

Para comprender de mejor manera la dinámica aplicada a los precios de transferencia el docente ilustra una serie de posibles esquemas sobre **precios de transferencia** en el que una empresa en Colombia vende productos a una entidad relacionada en otra jurisdicción como se puede observar en la Figura 1.

Figura 1. Caso 1

Colombia vende barato			
			Inicial
Ingreso	100	300	400
C + G	80	100	180
Utilidad	20	200	220
Tasa	40%	10%	
Impuesto	8	20	28
	↓	↓	↓

- En este escenario, la empresa colombiana vende sus productos a precios bajos.
- Como resultado, la utilidad generada es menor.
- La tasa impositiva aplicada es del 40 % en Colombia y del 10 % en otra jurisdicción.
- El impuesto pagado es más bajo en Colombia, lo que podría ser objeto de revisión por parte de la autoridad tributaria, ya que implica un posible traslado de beneficios hacia una jurisdicción con menor carga impositiva.

Figura 2. Caso 2

Colombia vende a mercado			
			Deber ser
Ingreso	200	300	500
C + G	80	200	280
Utilidad	120	100	220
Tasa	40%	10%	
Impuesto	48	10	58
	↓	↓	↓

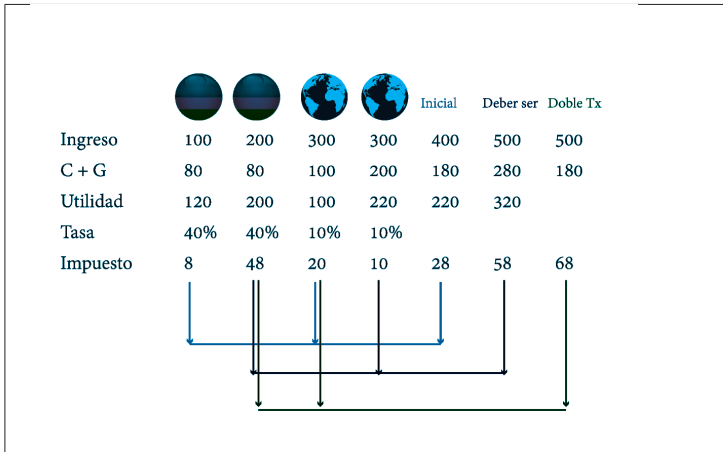
- En la Figura 2, la empresa vende sus productos a un precio de mercado.
- La utilidad es mayor que en el primer caso.
- La carga impositiva sigue siendo la misma, pero la recaudación es más equitativa entre ambas jurisdicciones.
- Este caso representa un escenario más alineado con las normas de precios de transferencia, ya que evita la manipulación de utilidades.

Figura 3. Caso 3

Colombia es ajustado			
			Doble Tx
Ingreso	200	300	500
C + G	80	100	180
Utilidad	120	200	320
Tasa	40%	10%	
Impuesto	48	20	68
	↓	↓	↓

- Para la Figura 3, se realiza un ajuste a los ingresos o costos de la empresa colombiana.
- La utilidad aumenta en comparación con los casos anteriores.
- Este ajuste puede haber sido aplicado por la administración tributaria para reflejar condiciones de mercado y evitar la erosión de la base impositiva.
- Esto indica una corrección fiscal para garantizar que la empresa tribute en función de los precios justos de mercado.

Figura 4. Caso comparable



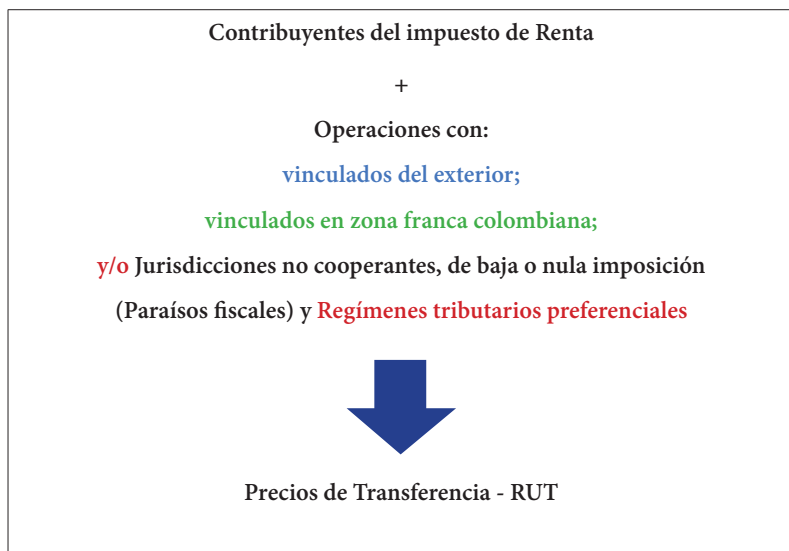
- La Figura 4 representa el punto de partida antes de cualquier ajuste fiscal o corrección en los precios de transferencia.
- Representa cómo la empresa reporta sus resultados sin intervención regulatoria.
- Podría indicar un escenario donde la empresa traslada beneficios a otra jurisdicción con menor carga tributaria.
- En comparación con los otros casos, si la utilidad en Colombia es baja, podría estar justificado un ajuste por parte de la administración tributaria para evitar la erosión de la base imponible.

Diferencias entre los Casos

1. **El precio de venta:** En el primer caso, la empresa vende por debajo del mercado, mientras que en el segundo caso vende a precios de mercado.
2. **La utilidad reportada:** A medida que se ajustan los precios, las utilidades cambian y afectan la carga tributaria.
3. **El impacto fiscal:** En el tercer caso, se observa un ajuste que incrementa los impuestos pagados en Colombia, posiblemente como resultado de una auditoría o corrección de precios de transferencia.

1.2.1. ¿Quiénes hacen parte de los precios de transferencia?

Figura 5. ¿Quiénes hacen parte de los precios de transferencia?



La Figura 5 ilustra las partes clave que participan en el régimen de precios de transferencia. Estas son las entidades y operaciones que están sujetas a las regulaciones de precios de transferencia debido a su relevancia para la fiscalización y el cumplimiento tributario.

A continuación, se analizan los elementos destacados:

1.2.1.1. Vinculación económica

Figura 6. *Vinculación económica*

Vinculación económica Artículos 260-1 y 260-2 del Estatuto Tributario, que en general comprende: · Subordinación o control directo (filiales) o indirecto (subsidiaria) con definición taxativa (capital, votos, acto o negocio, utilidades) · Sucursales · Agencias · Establecimientos permanentes · Otros casos: entre subordinadas matrimonio, 2do de consaguinidad, único civil entre vinculados a través de terceros Más del 50% de los ingresos de socios o accionistas Consortios, UT, Ctas part, otras que no den PJ y demás contratos de colaboración empresarial

En la Figura 6 la **vinculación económica** es un concepto clave en las normas de precios de transferencia y está regulada en los artículos 260-1 y 260-2 del Estatuto Tributario en Colombia. Este concepto define las relaciones económicas o jurídicas entre las partes involucradas que las hacen sujetas al análisis de precios de transferencia.

1.2.1.2. Paraísos fiscales

Figura 7. Paraísos fiscales

Paraísos fiscales Una jurisdicción se considerará paraíso fiscal, si cumple con <u>uno</u> cualquiera de los criterios que se describen a continuación: 1. Inexistencia de tipos impositivos o existencia de tipos nominales sobre la renta bajos, con respecto a los que se aplicarían en Colombia 2. Carencia de un efectivo intercambio de información o existencia de normas legales o prácticas administrativas que lo limiten 3. Falta de transparencia a nivel legal, reglamentario o de funcionamiento administrativo 4. Inexistencia del requisito de una presencia local sustantiva, del ejercicio de una actividad real y con sustancia económica 5. Referencia a criterios internacionales

Como se puede observar en la Figura 7 los paraísos fiscales son jurisdicciones que ofrecen condiciones fiscales favorables para atraer capital extranjero y son objeto de regulación y vigilancia en el ámbito de los precios de transferencia debido a su potencial uso para evitar o evadir impuestos. En el contexto del Estatuto Tributario colombiano, una jurisdicción se considera paraíso fiscal si cumple con al menos uno de los siguientes criterios:

Tipos Impositivos Bajos o Inexistentes	Una jurisdicción califica como paraíso fiscal si no aplica impuestos sobre la renta o si los tipos nominales son considerablemente más bajos en comparación con los que se aplican en Colombia. Esto permite a las empresas trasladar utilidades a dichas jurisdicciones para reducir su carga tributaria.
--	---

Carencia de Intercambio de Información Efectivo	Si una jurisdicción no cuenta con acuerdos que permitan un intercambio de información fiscal efectivo con otros países, o si existen normas legales o prácticas administrativas que restringen este intercambio, se considera un paraíso fiscal. Esto dificulta a las autoridades fiscales obtener datos sobre los contribuyentes y sus operaciones.
Falta de Transparencia	La falta de transparencia a nivel legal, reglamentario o administrativo es otro indicador de un paraíso fiscal. Esto incluye prácticas como la opacidad en los registros empresariales o la imposibilidad de identificar a los beneficiarios finales de las estructuras corporativas.
Ausencia de Presencia Económica Sustantiva	Si una jurisdicción no exige que las empresas tengan una presencia local real (oficinas, empleados, infraestructura) o que realicen actividades económicas genuinas, se considera un paraíso fiscal. Esto fomenta la creación de estructuras ficticias para fines fiscales sin una actividad económica real.
Criterios Internacionales y Listados Reglamentarios	El estatus de paraíso fiscal también puede definirse por criterios establecidos en estándares internacionales o mediante listados emitidos por reglamentos locales. Estos listados identifican jurisdicciones específicas consideradas paraísos fiscales según las normas de cada país.

A continuación, se presenta en la Figura 8 la lista taxativa de los países considerados como paraísos fiscales:

Figura 8. *Lista taxativa de países considerados paraísos fiscales*

Paraísos fiscales

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

1.3. Importancia de los precios de transferencia

Los precios de transferencia son fundamentales en la tributación internacional, ya que regulan las transacciones entre empresas relacionadas dentro de un mismo grupo empresarial. Su correcta aplicación permite evitar la manipulación de utilidades y garantizar que cada país recaude los impuestos que le corresponden. Dentro de sus objetivos principales, destacan **la protección de la base gravable y la prevención de la doble tributación.**

Uno de los principales propósitos de los precios de transferencia que explica el docente, es **proteger la base gravable de cada país.** La base gravable es el monto sobre el cual se calculan los impuestos, y si una empresa vende bienes o servicios a una entidad relacionada en otra jurisdicción a un precio artificialmente bajo, reduce su utilidad y, por lo tanto, su carga tributaria en el país de origen. Esto disminuye la recaudación fiscal y puede generar una erosión en la base impositiva de dicho país.

Por otro lado, los precios de transferencia también buscan **evitar la doble tributación**, es decir, impedir que una misma utilidad sea gravada dos veces en diferentes países. Esto puede ocurrir cuando un país ajusta los precios de transferencia y aumenta la utilidad gravada, pero la otra jurisdicción no reconoce dicho ajuste, generando una sobrecarga fiscal para la empresa.

Factor	Impacto de los precios de transferencia
Proteger la base gravable	Evita que las empresas reduzcan artificialmente su utilidad en un país para pagar menos impuestos.
Evitar la doble tributación	Previene que las empresas paguen impuestos dos veces sobre la misma renta en diferentes países.

En definitiva, los precios de transferencia garantizan que las empresas tributen de manera justa y que los países no pierdan ingresos fiscales ni sobrecarguen a las empresas con impuestos duplicados.

1.4. Principio de plena competencia

Durante la conferencia, el profesor explica que el principio de plena competencia es un estándar internacional clave en materia de precios de transferencia. Este principio establece que las transacciones entre empresas vinculadas deben realizarse como si fueran entre empresas independientes, es decir, a precios de mercado. El docente comenta que este mecanismo es esencial para evitar que las multinacionales manipulen sus precios con el fin de trasladar utilidades a países con menor carga tributaria.

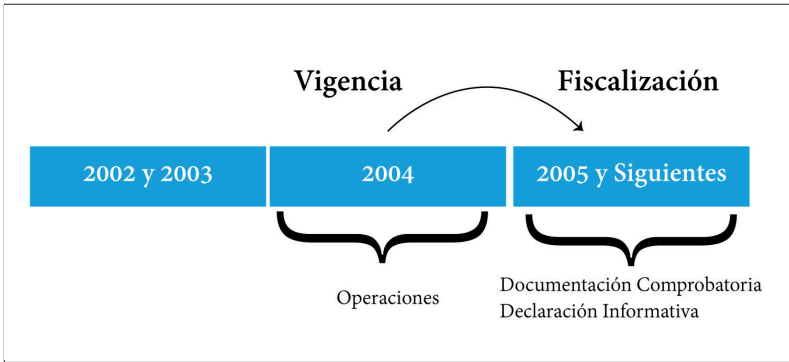
El docente recalca nuevamente que, en la práctica, muchas empresas pueden fijar precios de transferencia artificialmente bajos en sus operaciones entre filiales para reducir la base imponible en países con impuestos altos y aumentar las ganancias en jurisdicciones con tasas más bajas. Para ilustrarlo, menciona un ejemplo en el que una empresa en Colombia vende bienes a su filial extranjera a un precio inferior al del mercado. Como resultado, la utilidad reportada en Colombia disminuye y, en consecuencia, también lo hacen los impuestos pagados en el país.

Sin embargo, el docente advierte que las administraciones tributarias pueden detectar estas prácticas y ajustar los valores declarados para asegurar que las empresas tributen correctamente en cada país. La aplicación del principio de plena competencia ayuda a evitar tanto la erosión de la base gravable como la doble tributación. Esto garantiza que los impuestos sean pagados en la jurisdicción donde realmente se generaron las ganancias.

En conclusión, el docente enfatiza que el principio de plena competencia es un pilar fundamental en la regulación fiscal internacional, dado que promueve una tributación justa y equitativa. Además, recalca que su correcta aplicación contribuye a la transparencia y evita que las empresas utilicen estrategias de precios de transferencia para reducir artificialmente su carga fiscal.

1.5. Antecedente normativo

Figura 9. Antecedente normativo



Período 2002-2003: Inicio de las Operaciones

En este período inicial, las reglas de precios de transferencia comienzan a aplicarse sobre las operaciones realizadas entre empresas vinculadas. La Figura 9 parece indicar que este fue un momento de transición, en el que los contribuyentes empezaron a ajustarse a los nuevos requerimientos normativos. Las empresas debían comenzar a identificar y reportar las transacciones sujetas a precios de transferencia, aunque no existía aún un enfoque claro sobre la documentación comprobatoria o declaraciones específicas.

Relevancia

El docente comenta que este período sirvió como base para establecer las operaciones sujetas a análisis. Las autoridades fiscales introdujeron el concepto y sus implicaciones, preparando a los contribuyentes para los controles posteriores.

Período 2004: Vigencia de la Regulación

En el año 2004, las reglas de precios de transferencia entran en plena vigencia, consolidando su aplicación. Aquí, las empresas vinculadas tuvieron la obligación de realizar ajustes y evaluar sus transacciones conforme al principio de plena competencia. Durante esta etapa, se requería que las operaciones fueran revisadas y ajustadas en tiempo real para cumplir con la normativa.

Relevancia

Este período el docente señala que marcó un hito, ya que las transacciones comenzaron a ser monitoreadas con mayor detalle. Los contribuyentes debían garantizar que sus operaciones cumplieran con los estándares de precios de transferencia para evitar sanciones futuras.

Período 2005 y siguientes: Fiscalización

A partir de 2005, las autoridades fiscales intensificaron la fiscalización. En esta etapa, se exigió la documentación comprobatoria y la declaración informativa de precios de transferencia, con el objetivo de evaluar y justificar que las transacciones cumplieran con el principio de plena competencia. Esto implica que las empresas vinculadas tuvieron que presentar estudios de precios de transferencia y reportes detallados a las autoridades fiscales.

Relevancia

Este período refleja un enfoque más riguroso en el control de precios de transferencia, con auditorías y sanciones en caso de incumplimiento. La documentación comprobatoria y la declaración informativa se convirtieron en instrumentos clave para garantizar la transparencia y evitar la erosión de la base imponible.

1.6. Regímenes tributarios preferenciales

Según el docente, un régimen tributario preferencial es aquel en el que las entidades o personas pueden beneficiarse de menores cargas fiscales. Para ser considerado dentro de este régimen, se deben cumplir con los siguientes criterios (ver Figura 10):

Figura 10. *Regímenes tributarios preferenciales*

Son los que cumplan con al menos **dos** de los criterios del Artículo 260-7 del ET que se describen a continuación. Los criterios se establecieron en el Decreto 1357 de octubre de 2021.

¿Aplicabilidad? Desde octubre 2021 ó 1 de enero de 2022

1. Inexistencia de tipos impositivos o existencia de tipos nominales sobre la renta bajos, con respecto a los que se aplicarían en Colombia.

No se encuentre sujeta o no haya impuesto efectivo. Cuando sea inferior al 60% del impuesto neto que se hubiera aplicado en Colombia.

2. Carencia de un efectivo intercambio de información o existencia de normas legales o prácticas administrativas que lo limiten.

No mantenga a disposición o no entregue efectivamente información de los UBOs. No envíe de manera espontánea en relación con los UBOs en cumplimiento a tratados.

Tipos impositivos bajos o inexistentes

- Se refiere a jurisdicciones donde los impuestos sobre la renta son significativamente menores o incluso nulos en comparación con los que se aplican en Colombia.
- Ejemplo: Países considerados como “paraísos fiscales”, donde se establecen empresas para reducir la carga tributaria.

Falta de intercambio de información fiscal

- Algunos países no comparten información tributaria con otras jurisdicciones, lo que dificulta el control y la transparencia fiscal.
- Ejemplo: Bancos en territorios con secreto bancario que no cooperan con solicitudes de información de otras naciones.

Figura 11. *Regímenes tributarios preferenciales*

3. Falta de transparencia a nivel legal, reglamentario o de funcionamiento administrativo.
Características o detalles del régimen no definidos. No hay debida supervisión por ente de regulación o vigilancia. No le apliquen las obligaciones de divulgación financiera.
4. Inexistencia de requisito de una presencia local sustantiva, del ejercicio de una actividad real y con sustancia económica.
No exige presencia local sustantiva. No requiere de desarrollo de actividades reales. No hay requisito de sustancia económica.
5. Acceso sólo a no residentes
Exclusión de los contribuyentes residentes. Al beneficiario del régimen se le prohíba operar en el comercio local.

Falta de transparencia legal, regulatoria o administrativa

- Indica que el régimen carece de supervisión adecuada y no está sujeto a estrictas reglas de divulgación financiera.
- Ejemplo: Jurisdicciones donde no es obligatorio reportar estados financieros o donde las regulaciones son ambiguas, lo que facilita la opacidad fiscal.

No se requiere presencia local ni sustancia económica

- Empresas o personas pueden beneficiarse de estos regímenes sin necesidad de operar físicamente en el país o desarrollar una actividad económica real.
- Ejemplo: Empresas registradas en jurisdicciones de baja tributación solo para reducir impuestos, sin tener empleados ni operaciones reales allí.

Acceso solo a no residentes

- Restringe los beneficios del régimen a personas o empresas extranjeras, mientras que los residentes del país no pueden acceder a ellos.
- Ejemplo: Algunos países permiten a extranjeros abrir cuentas o registrar empresas con ventajas fiscales, pero no extienden esos beneficios a sus propios ciudadanos.

Figura 12. *Regímenes tributarios preferenciales*

Regímenes tributarios preferenciales listados por el foro sobre prácticas fiscales perniciosas de la OCDE.

Los contribuyentes y la DIAN deberán aplicar los criterios del 260-7 y el decreto al listado de la OCDE, a fin de determinar su clasificación como regímenes tributarios preferenciales para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios.

Obligaciones:

1. Practicar retención en la fuente.
2. Aplicar el régimen de PT.

En la Figura 12 el docente explica cómo se identifican y regulan los **regímenes tributarios preferenciales** en Colombia, tomando como referencia los criterios del **Artículo 260-7 del ET** y el **listado de la OCDE sobre prácticas fiscales perniciosas**.

Referencia a la OCDE

- La OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) tiene un listado de jurisdicciones con prácticas fiscales dañinas.
- Colombia usa este listado, junto con sus propias normativas, para clasificar ciertos regímenes como preferenciales y evitar su abuso.

Obligaciones de los contribuyentes y la DIAN

- **Retención en la fuente:** Se deben aplicar medidas fiscales para gravar transacciones con entidades ubicadas en regímenes preferenciales.
- **Aplicar el régimen de PT (Precios de Transferencia):** Busca evitar que empresas relacionadas trasladen utilidades a estos regímenes para pagar menos impuestos en Colombia.

2. ¿Quiénes cumplen con las obligaciones formales y cuáles son?

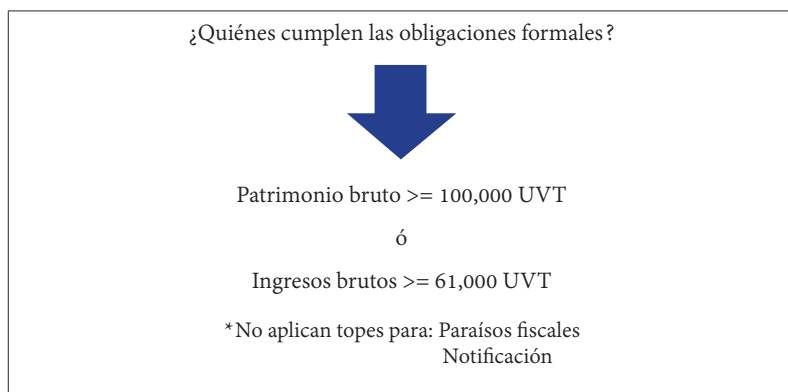
En Colombia, las obligaciones formales en materia de Precios de Transferencia (PT) deben ser cumplidas por los contribuyentes del impuesto sobre la renta que realicen operaciones con partes vinculadas en el exterior o en jurisdicciones de régimen tributario preferencial.

Deben cumplir con las obligaciones formales de PT los contribuyentes que cumplan alguna de estas condiciones:

- Realicen operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas en el exterior.
- Efectúen transacciones con entidades ubicadas en regímenes tributarios preferenciales.
- Hagan operaciones con personas o entidades de zonas francas, cuando no realicen actividades de transformación de bienes.

2.1. ¿Cuáles son las obligaciones formales?

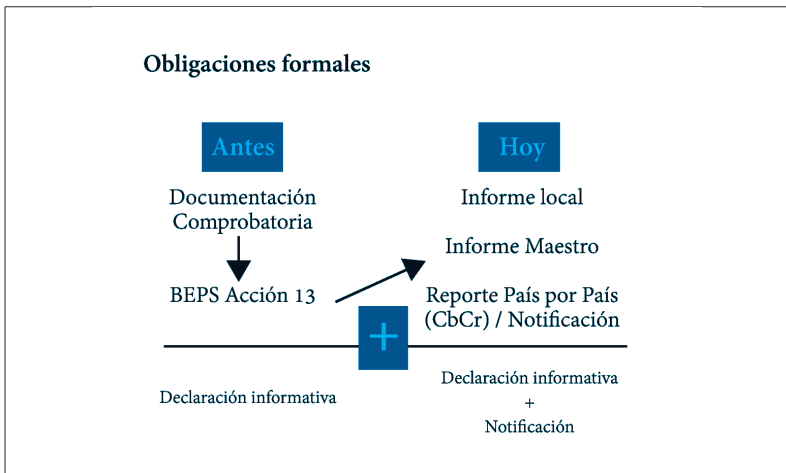
Figura 13. *¿Quiénes cumplen las obligaciones formales?*



Declaración informativa de precios de transferencia

- Se debe presentar si el patrimonio bruto del contribuyente en el año anterior fue igual o superior a **100.000** uvt (Unidad de Valor Tributario).
- Se debe presentar si los ingresos brutos del contribuyente en el año anterior fueron iguales o superiores a **61.000** uvt (Unidad de Valor Tributario).
- Se debe reportar la relación con vinculados y las transacciones realizadas.

Figura 14. Obligaciones formales



Documentación comprobatoria

Aplica a quienes superen los **100.000** uvt en patrimonio o **61.000** uvt en ingresos brutos.

Se divide en:

- **Informe local:** Información detallada sobre las transacciones con vinculados.
- **Informe maestro:** Estructura y estrategias del grupo económico multinacional al que pertenece el contribuyente.
- **Reporte país por país (Country-by-Country Report - CbC):** Aplica a matrices de grupos multinacionales con ingresos consolidados iguales o superiores a 2.300.000 millones de pesos colombianos. Dicho reporte, debe incluir información financiera, tributaria y operativa en cada jurisdicción donde opera el grupo, permitiendo a las autoridades fiscales detectar riesgos de erosión de base imponible y traslado de beneficios.

Además, la figura compara las *obligaciones formales en materia de Precios de Transferencia (PT)* antes y después de la implementación de la *Acción 13 del Plan BEPS* (Base Erosion and Profit Shifting).

Análisis de la Figura 14

1. Antes de BEPS Acción 13:

- Existía la *Documentación Comprobatoria* como principal requerimiento.
- Se exigía la *Declaración Informativa* de Precios de Transferencia.

2. Después de BEPS Acción 13 (Hoy): Se amplió la documentación exigida, ahora dividida en:

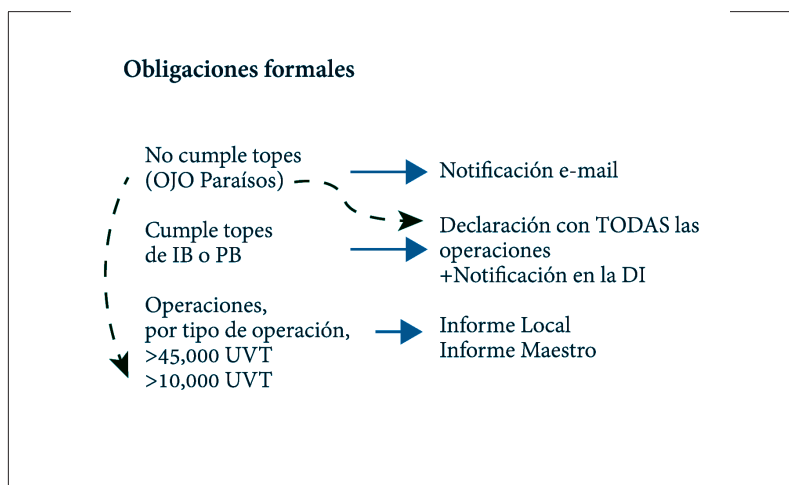
- **Informe Local:** Información detallada de las transacciones con vinculados.
- **Informe Maestro:** Información sobre la estructura y estrategias del grupo multinacional.

Se introdujo el *Reporte País por País* (CbCr) o la obligación

de *Notificación* para grupos multinacionales con ingresos consolidados altos.

La *Declaración Informativa* sigue vigente, pero ahora requiere una notificación adicional 002E

Figura 15. *Obligaciones formales*



La Figura 15 muestra los criterios para determinar las obligaciones formales en materia de **Precios de Transferencia (PT)** en función de los **Ingresos Brutos (IB)** y el **Patrimonio Bruto (PB)** del contribuyente.

Si el contribuyente no cumple los topes de IB o PB

- Debe enviar una **notificación por e-mail**.

Si el contribuyente cumple los topes de IB o PB

- Debe presentar la **Declaración Informativa** con **todas** las operaciones y realizar la **notificación** en la declaración de impuestos (DI).

Si el contribuyente realiza operaciones que superan ciertos montos (por tipo de operación):

- Más de 45.000 UVT → Debe presentar el Informe Local.
- Más de 10.000 UVT → Debe presentar el Informe Maestro

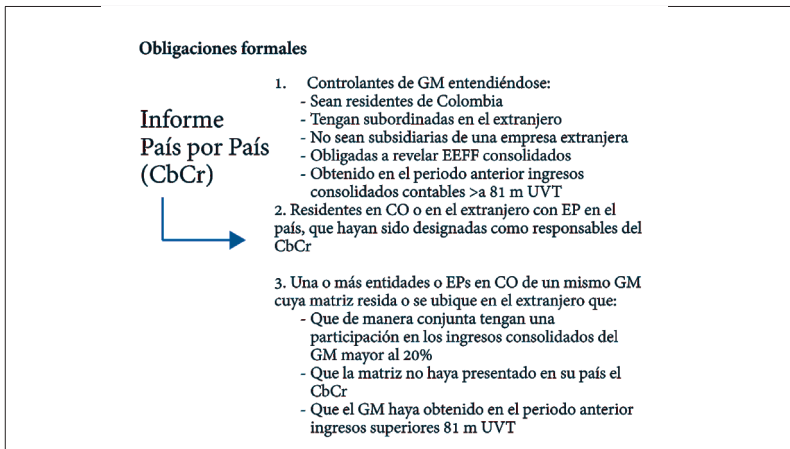
Aclaración:

Si el contribuyente no cumple los topes de IB o PB (pero está en jurisdicciones de régimen tributario preferencial - “paraísos fiscales”)

- Debe enviar una notificación por e-mail.

Además, si dichas operaciones en paraísos fiscales superan los 10,000 UVT, de presentar el informe maestro.

Figura 16. Informe País por País (CbCr)



Controlantes de Grupos Multinacionales (GM) que cumplan con estas condiciones:

- Sean **residentes en Colombia**.
- Tengan **subordinadas en el extranjero**.
- **No sean subsidiarias** de una empresa extranjera.
- Estén **obligadas a revelar Estados Financieros Consolidados**.
- Hayan obtenido en el período anterior **ingresos consolidados contables superiores a 81.000 UVT**.

Residentes en Colombia o en el extranjero con Establecimientos Permanentes (EP) en Colombia, que hayan sido designados como **responsables del CbCr**.

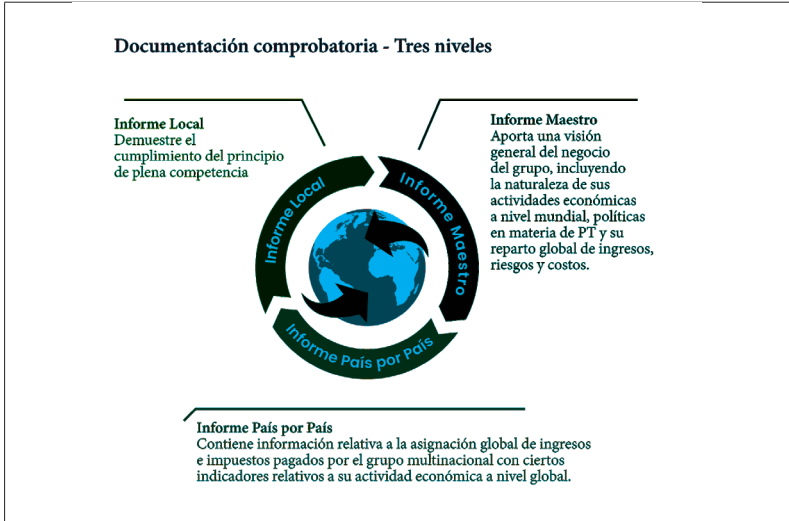
Entidades o EPs en Colombia de un mismo GM cuya matriz se ubique en el extranjero y que:

- De **manera conjunta** tengan una participación en los **ingresos consolidados del GM mayor al 20 %**.
- La matriz **no haya presentado el CbCr** en su país.
- El GM haya obtenido en el período anterior **ingresos superiores a 81.000 UVT**.

El docente explica que, el **Reporte País por País (CbCr)** busca dar transparencia a la distribución de ingresos y actividades económicas dentro de un **Grupo Multinacional**. Su cumplimiento depende del tamaño y estructura del grupo, así como de su matriz y la existencia de establecimientos en Colombia.

2.1.1. Documentación comprobatoria

Figura 17. Documentación comprobatoria – Tres niveles



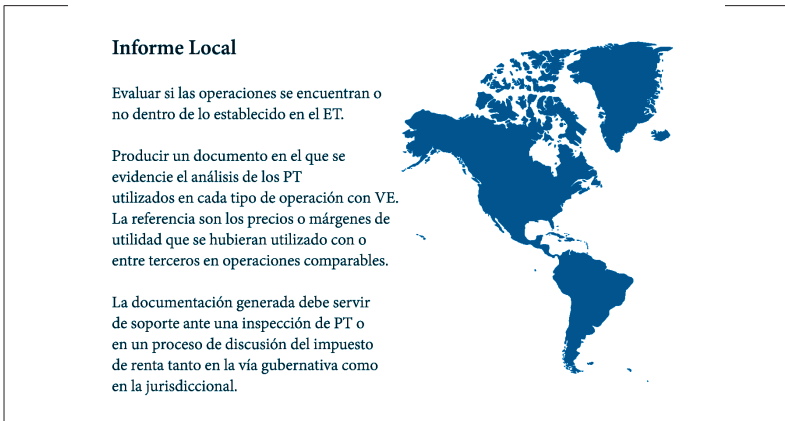
Como se puede observar en la Figura 17 el docente presenta los tres niveles de documentación comprobatoria en el ámbito de los precios de transferencia (PT). Estos niveles son fundamentales para cumplir con la normativa fiscal y garantizar que las transacciones entre partes relacionadas se realicen bajo el principio de plena competencia.

- **Informe Local:** Se enfoca en demostrar que las operaciones entre partes relacionadas dentro de un país cumplen con el principio de plena competencia. Es decir, que los precios fijados en dichas transacciones son comparables a los que se establecerían entre empresas independientes en condiciones similares. Este informe debe incluir información detallada sobre las operaciones específicas, las metodologías aplicadas y los análisis de comparabilidad.

- **Informe Maestro:** Proporciona una visión general del grupo multinacional, detallando su estructura organizacional, modelo de negocio, estrategias de precios de transferencia, políticas de distribución de ingresos y costos, así como la gestión de riesgos. Este informe permite a las autoridades fiscales comprender cómo se asignan los beneficios dentro del grupo y si existe algún esquema de planificación fiscal agresiva que pudiera erosionar la base imponible en ciertas jurisdicciones.
- **Informe País por País (CbCR - Country-by-Country Report):** Contiene datos agregados sobre la distribución global de ingresos, utilidades y pagos de impuestos en cada jurisdicción donde opera el grupo multinacional. Este informe es clave para que las administraciones tributarias identifiquen posibles riesgos de traslado de beneficios a jurisdicciones de baja tributación y detecten discrepancias en la asignación de ingresos y costos.

2.1.1.1. Informe local

Figura 18. *Informe Local*



En la Figura 18 se puede ver sobre el Informe Local, el docente explica que es un componente clave dentro de la documentación comprobatoria de precios de transferencia (PT). Su principal objetivo es demostrar que las operaciones entre partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia, es decir, que los precios utilizados son comparables a los que se aplicarían entre empresas independientes en circunstancias similares.

Análisis del contenido del Informe Local:

Evaluación de cumplimiento normativo: en este punto, se verifica si las transacciones están alineadas con lo establecido en el Estatuto Tributario (ET) y la normativa de precios de transferencia vigente en la jurisdicción correspondiente.

Análisis detallado de precios de transferencia

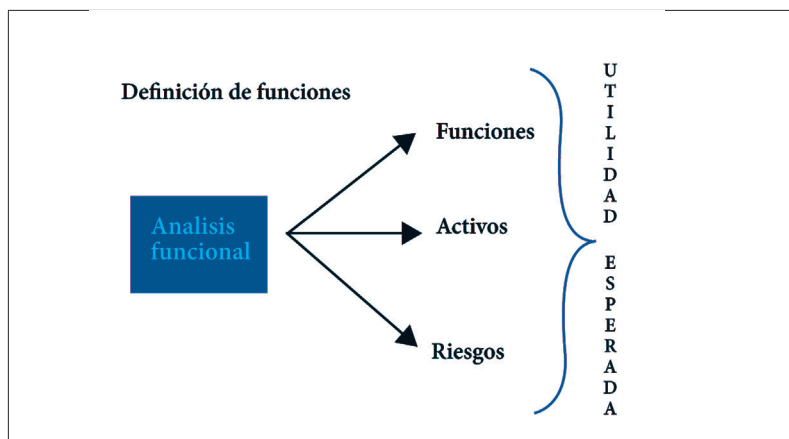
- Se documenta el análisis de los PT utilizados en cada tipo de operación con vinculados económicos (VE).
- Se utilizan como referencia los precios o márgenes de utilidad que hubieran sido pactados entre terceros independientes en operaciones comparables.

Soporte para inspecciones fiscales

- La documentación generada debe servir como respaldo ante una inspección tributaria relacionada con precios de transferencia.
- Puede ser utilizada en procesos de discusión del impuesto sobre la renta, tanto en instancias gubernativas como en procesos judiciales dentro de la jurisdicción correspondiente.

En conclusión, el Informe Local es un documento fundamental para demostrar el cumplimiento de la normativa de precios de transferencia y evitar cuestionamientos por parte de la administración tributaria en relación con la asignación de ingresos y costos entre empresas vinculadas.

Figura 19. *Análisis funcional*



En la Figura 19 el docente presenta el análisis funcional como un componente clave en la evaluación de precios de transferencia. Señala que este análisis es fundamental para determinar si las transacciones entre partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia. Asimismo, destaca la importancia de identificar tres elementos fundamentales dentro del análisis funcional: las funciones, los activos y el riesgo.

Funciones

- Se identifican y evalúan las funciones desempeñadas **por cada entidad** en la transacción.
- Ejemplos: producción, distribución, investigación y desarrollo, comercialización, financiamiento, etc.

Activos

- Se analizan los activos utilizados en la operación, tanto tangibles (maquinaria, instalaciones) como intangibles (propiedad intelectual, marcas, patentes).
- La titularidad y uso de activos pueden influir en la rentabilidad esperada de cada parte en la transacción.

Riesgos

- Se identifican y evalúan los riesgos asumidos por cada entidad en la transacción.
- Ejemplos: riesgos de mercado, crédito, cambio de divisas, obsolescencia tecnológica, riesgos operacionales.

La regla general es que la mayor asunción de riesgos debería estar relacionada con una mayor rentabilidad esperada.

Relación con la Utilidad Esperada

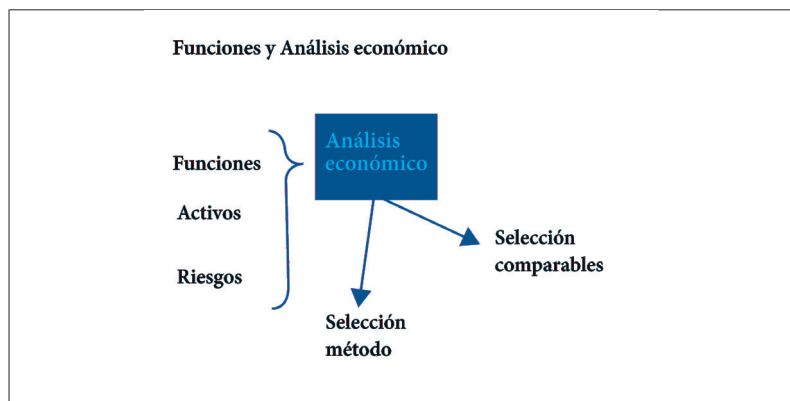
- La combinación de funciones realizadas, activos utilizados y riesgos asumidos determina la utilidad esperada de cada entidad dentro del grupo multinacional.
- Las empresas que asumen más riesgos y gestionan activos estratégicos suelen tener mayores márgenes de rentabilidad.
- El análisis funcional permite asignar adecuadamente los beneficios dentro del grupo y justificar que la distribución de utilidades cumple con las condiciones de mercado.

Sobre todo lo anterior, el docente explica que el objetivo del análisis funcional en precios de transferencia es identificar y evaluar las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por cada entidad dentro de un grupo multinacional, *con el fin de determinar* si la distribución de ingresos y utilidades entre partes relacionadas es consistente con el principio de plena competencia.

A través de este análisis, se busca determinar la contribución real de cada empresa en la cadena de valor, diferenciando entre entidades de rutina, con funciones simples y bajo riesgo, y aquellas que generan mayor valor agregado.

Además, permite justificar la asignación de utilidades dentro del grupo, asegurando que los beneficios se distribuyan en función de la actividad económica real y evitando el traslado artificial de ganancias a jurisdicciones con menor carga tributaria. *También es fundamental para la selección del método de precios de transferencia más adecuado*, ya que permite determinar cuál es el enfoque más apropiado para evaluar si las transacciones cumplen con condiciones de mercado.

Figura 20. *Análisis económico*



Mediante la Figura 20, el docente representa un esquema simplificado del análisis económico en el contexto de los precios de transferencia, sobre el cual, recalca los siguientes puntos:

1. Selección del método

La *selección del método* en precios de transferencia es un paso fundamental del análisis económico, ya que determina la manera en que se evaluará si las transacciones entre partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia. La elección del método depende de diversos factores, como la disponibilidad de información, la naturaleza de la transacción y el grado de comparabilidad con transacciones independientes. Los métodos comúnmente utilizados incluyen:

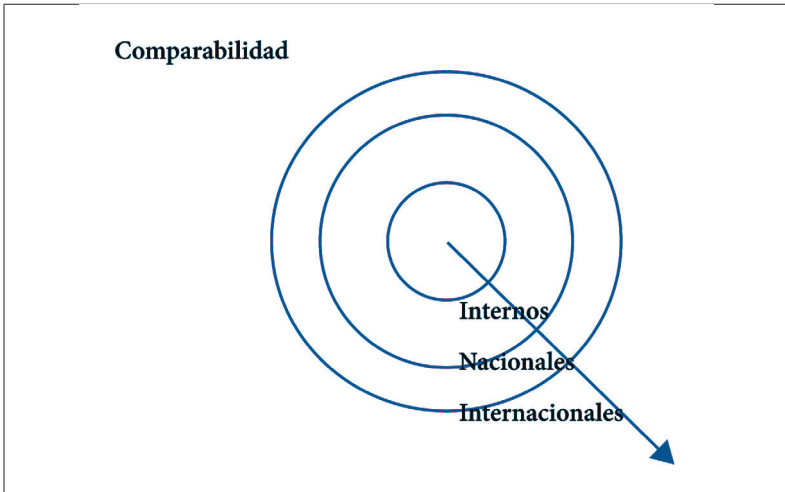
- Método del precio comparable no controlado
- Método del precio de reventa
- Método del costo adicionado
- Método de partición de utilidades
- Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación

2. Selección de comparables

Por otro lado, la selección de comparables consiste en identificar transacciones o empresas independientes que puedan servir como referencia para evaluar si los precios o márgenes de beneficio aplicados en la operación intra-grupo son consistentes con los del mercado. Este proceso implica un análisis detallado de factores como la industria, el tamaño de la empresa, la estructura de costos, la función dentro de la cadena de valor y las condiciones económicas en las que opera. La correcta selección de comparables es crucial, ya que una elección inadecuada puede distorsionar los resultados y afectar la validez del análisis de precios de transferencia.

2.2. Comparabilidad

Figura 21. Comparabilidad

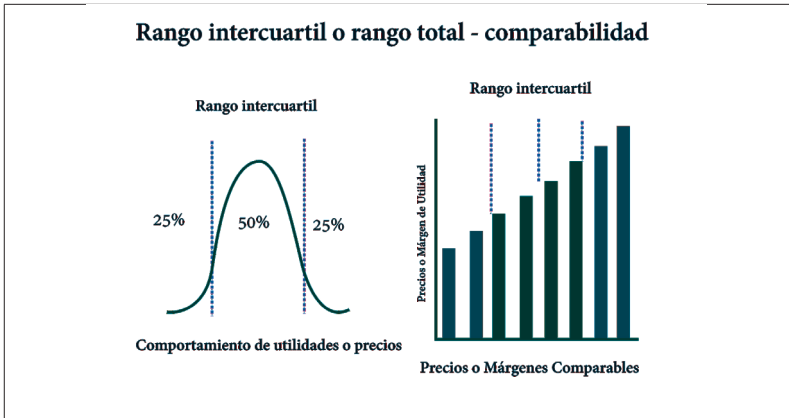


1. **Comparables internos:** Son los más confiables y preferidos en un análisis de precios de transferencia, ya que provienen de transacciones entre la misma empresa y terceros independientes. Dado que operan bajo condiciones similares, presentan un alto grado de comparabilidad.
2. **Comparables nacionales:** Si no hay comparables internos, se buscan empresas independientes dentro del mismo país. Aunque pueden compartir regulaciones y condiciones de mercado similares, pueden existir diferencias en factores como la ubicación geográfica o el tamaño de la empresa.
3. **Comparables internacionales:** Son utilizados cuando no se encuentran suficientes comparables internos o nacionales. Sin embargo, pueden verse afectados por variaciones en políticas fiscales, estructuras de mercado y condiciones económicas entre países, lo que puede requerir ajustes para mejorar la comparabilidad.

La Figura 21 sugiere que la selección de comparables sigue una jerarquía en la que se priorizan los internos, luego los nacionales y, en última instancia, los internacionales. Esto refleja el objetivo de maximizar la precisión del análisis de precios de transferencia y asegurar que las transacciones entre partes relacionadas sean evaluadas con la mayor exactitud posible.

2.2.1. *Rango intercuartil*

Figura 22. *Rango intercuartil*



El docente ilustra en la Figura 22 el concepto de rango intercuartil en el análisis de comparabilidad de precios de transferencia. Este rango es una **herramienta estadística** utilizada para evaluar si los precios o márgenes de utilidad de una transacción entre partes relacionadas se encuentran dentro de un intervalo aceptable basado en datos de empresas comparables.

Explicación de la figura

1. Gráfico de la izquierda

Representa la distribución de los precios o márgenes de utilidad de empresas comparables.

Se divide en tres segmentos:

- Primer cuartil (25 %): El 25 % de los valores más bajos.
- Rango intercuartil (50 %): Valores comprendidos entre el percentil 25 y el percentil 75, considerados más representativos del mercado.
- Último cuartil (25 %): El 25 % de los valores más altos.

1. Gráfico de la derecha

- Muestra una serie de precios o márgenes de utilidad de empresas comparables, ordenados de menor a mayor.
- El rango intercuartil se señala con líneas punteadas, abarcando el 50 % central de los datos.
- Los valores fuera de este rango pueden considerarse atípicos o menos representativos del mercado.

El docente menciona que el uso del rango intercuartil es fundamental para determinar si una transacción entre partes relacionadas se encuentra dentro de un rango de **plena competencia**. Si el precio o margen aplicado en la transacción cae dentro del rango intercuartil, es más probable que sea aceptado por las autoridades fiscales. En caso contrario, podría ser necesario realizar ajustes para cumplir con los principios de precios de transferencia.

| Sesión 2 |

Aplicación práctica del régimen de precios de Transferencia: Una mirada regional

1. Planeación fiscal

La docente explica que, la planificación fiscal agresiva surge como consecuencia de las diferencias entre los sistemas fiscales de distintos países y la creciente globalización de la economía. Cada país establece sus propias normas tributarias, tasas impositivas y tratamientos fiscales, lo que genera *oportunidades para que empresas y contribuyentes trasladen sus beneficios a jurisdicciones con menor carga fiscal*, reduciendo así el pago de impuestos de manera legal, pero cuestionable desde el punto de vista de la equidad tributaria.

Otro elemento clave en el origen de la planificación fiscal agresiva es la competencia fiscal entre países. Algunas naciones ofrecen incentivos fiscales, reducciones impositivas o normativas flexibles para atraer inversiones extranjeras, lo que permite a las empresas aprovechar esas ventajas para disminuir su contribución tributaria en países con impuestos más altos. Esta competencia fiscal ha generado un entorno donde las corporaciones pueden diseñar estrategias que, aunque legales, erosionan la base impositiva de los Estados donde realmente generan su actividad económica.

Por todo lo anterior, la docente menciona que el concepto de *planificación fiscal agresiva* se refiere al *uso de estrategias avanzadas para reducir la carga tributaria* aprovechando vacíos legales o diferencias entre los sistemas fiscales de distintos países. Estas estrategias permiten a las empresas y contribuyentes minimizar el pago de impuestos sin incurrir necesariamente en ilegalidad, pero afectando la recaudación fiscal de los Estados.

Uno de los principales mecanismos de la planificación fiscal agresiva es la *implementación de estructuras transfronterizas complejas*, cuyo propósito es *erosionar las bases imponibles* y trasladar beneficios hacia jurisdicciones con impuestos más bajos o nulos. A través de estas prácticas, grandes conglomerados pueden disminuir su contribución fiscal en los países donde realmente generan sus ingresos.

Aunque estas estrategias no siempre constituyen evasión fiscal en sentido estricto, la planificación fiscal agresiva es considerada un fenómeno que *se acerca a la elusión o evasión fiscal*, ya que compromete los ingresos tributarios de los países y genera una competencia fiscal desleal. Esto ha llevado a que los Estados y organismos internacionales refuercen sus regulaciones para evitar abusos y garantizar una tributación más equitativa.

Ante este problema, muchos países han coincidido en la necesidad de *establecer esquemas generales para prevenir e identificar estructuras de planificación fiscal agresiva*. A través de medidas como el intercambio de información, regulaciones anti-abuso y la cooperación internacional, buscan cerrar las brechas que permiten este tipo de estrategias y asegurar una tributación justa para todas las empresas y contribuyentes (ver Figura 23).

Figura 23. *La planificación fiscal agresiva*

Consiste en el **aprovechamiento de los aspectos técnicos de un sistema fiscal o las discordancias entre dos o más sistemas fiscales con el fin de reducir la deuda tributaria**. De otro modo, se trata entonces de la **implementación de estructuras sofisticadas de planificación tributaria transfronterizas que tienen como propósito erosionar las bases imponibles** mediante el direccionamiento de los beneficios de recaudo a jurisdicciones que ofrecen una menor carga tributaria.

En general, **la planificación fiscal agresiva ha sido considerada como un fenómeno que se aproxima a las conductas de elusión o evasión fiscal** en la medida en que perjudica los ingresos fiscales de los Estados mediante la implementación de complejos esquemas transnacionales que involucran usualmente importantes conglomerados corporativos con vinculados económicos en varios países.

Ante esta situación, los países han coincidido en la conveniencia de adoptar esquemas generales para prevenir o identificar las estructuras de planificación fiscal agresiva, habida cuenta de que se trata de un aprovechamiento indebido o anomalía que afecta el recaudo tributario.

1.1 Elusión vs. evasión

En esta misma línea, la docente introduce el concepto y la diferenciación entre el elusión y la evasión.

Concepto	Elusión	Evasión
Definición	Describe comportamientos “aceptables” mediante los cuales los contribuyentes reducen su carga tributaria utilizando vacíos legales o lagunas en la legislación fiscal.	Es un comportamiento ilegal , ya que implica la violación directa de normas tributarias para evitar el pago de impuestos.
Legalidad	Se encuentra dentro del marco legal , aunque se aprovecha de lagunas normativas.	Se considera una práctica ilegal, y en algunos casos puede tener consecuencias penales.
Ejemplos	– Ubicar ingresos o actividades en jurisdicciones con impuestos bajos. – Utilizar deducciones fiscales para reducir la carga impositiva. – Aplicar estructuras financieras que minimicen impuestos sin infringir la ley.	– No declarar ingresos o falsificar información contable. – Omitir facturación de ventas para no reportar ingresos. – Uso de empresas ficticias para ocultar beneficios.
Consecuencias	No suele tener sanciones legales, pero puede ser objeto de reformas fiscales para cerrar vacíos legales.	Puede llevar a multas, sanciones y en algunos casos a responsabilidad penal.

En resumen, la *elusión* es un uso estratégico de las leyes para pagar menos impuestos sin violarlas directamente, mientras que la *evasión* implica ignorar o infringir deliberadamente la normativa fiscal para evitar el pago de tributos. Además, la docente señala que distinguir entre elusión y evasión fiscal es clave para diseñar políticas tributarias *justas y efectivas*. Mientras que la *elusión* requiere ajustes legales para evitar que ciertas prácticas erosionen la base tributaria, la *evasión* debe combatirse con sanciones y controles estrictos para garantizar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y una mayor equidad en la contribución de los ciudadanos y empresas.

Sobre lo anterior, la docente menciona una serie de ejemplos o casos en donde se aplica la evasión fiscal.

- **Subdeclaración impositiva:** se reporta menos ingreso del que realmente se gana para pagar menos impuestos. Esto evita que las autoridades fiscales detecten la diferencia y cobren más impuestos.
- **Registro en paraísos fiscales:** consiste en trasladar grandes sumas de dinero a jurisdicciones con impuestos bajos o nulos (conocidas como “paraísos fiscales”) con el fin de reducir la carga tributaria. Esta práctica permite, en muchos casos de forma legal, ocultar fortunas y pagar menos impuestos.
- **Testaferros:** se usa a otra persona como propietario legal de bienes o empresas para ocultar la verdadera identidad del dueño real y evitar impuestos o controles fiscales.
- **Fijar residencia en otro país:** muchas personas ricas, como músicos y deportistas, eligen vivir en países con impuestos más bajos para pagar menos. Un ejemplo es Mick Jagger, quien cambió su residencia para evitar altos impuestos.
- **Aprovechar vacíos legales:** expertos encuentran lagunas en las leyes para reducir impuestos de manera legal. Se usan donaciones y deducciones como estrategia fiscal. Algunos millonarios crean fundaciones privadas con beneficios fiscales que no siempre son auditadas.

1.2 BEPS 1.0

Las BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) son estrategias utilizadas por algunas empresas multinacionales para reducir o trasladar artificialmente sus beneficios a países con impuestos más bajos o nulos. Esto les permite pagar menos impuestos de manera legal, pero afecta la recaudación fiscal de los países donde realmente operan.

Para combatir estas prácticas, la OCDE y el G20 crearon un plan con 15 acciones que buscan mejorar la transparencia, evitar la evasión y garantizar que las empresas paguen impuestos donde realmente generan valor.

1. Desafíos de la economía digital: Analizar cómo las multinacionales digitales (como *Google* o *Amazon*) deben tributar en los países donde operan, aunque no tengan presencia física.
2. Neutralizar mecanismos híbridos: Evitar que empresas aprovechen diferencias entre legislaciones fiscales de distintos países para reducir impuestos.
3. Transparencia fiscal internacional: Diseñar normas para compartir información fiscal entre países y evitar el uso de paraísos fiscales.
4. Limitación de la deducibilidad de gastos financieros: Evitar que empresas usen préstamos internos para inflar sus costos y reducir impuestos.
5. Control de prácticas tributarias perjudiciales: Garantizar que las exenciones fiscales sean transparentes y no faciliten el fraude.
6. Evitar el abuso de convenios fiscales: Prevenir el uso indebido de tratados internacionales para pagar menos impuestos.
7. Evitar la manipulación de establecimientos permanentes: Impedir que las empresas declaren menos ingresos fingiendo no operar en ciertos países.
8. 9 y 10. Alinear precios de transferencia: Asegurar que las empresas paguen impuestos de acuerdo con los precios reales de sus operaciones entre filiales.
11. Evaluación y seguimiento del plan BEPS: Supervisar el impacto de las medidas adoptadas.

12. Obligar a revelar mecanismos de planificación fiscal agresiva: Exigir que las empresas informen cómo estructuran sus impuestos para evitar elusión.
13. Mayor documentación sobre precios de transferencia: Exigir que las empresas reporten cómo fijan precios en operaciones internas para evitar fraudes fiscales.
14. Mejorar mecanismos de resolución de controversias: Hacer más eficiente la solución de disputas fiscales entre países.
15. Crear un acuerdo multilateral: Desarrollar un tratado internacional para evitar la doble tributación y cerrar vacíos legales usados por las multinacionales.

1.3 Medidas asociadas a la planificación fiscal agresiva

Figura 24. *Medidas asociadas a la planificación fiscal agresiva*

agresiva

Regulación sobre información	Fortalecimiento de las normas sobre revelación de información de las grandes multinacionales, en especial reglas sobre declaración de estructuración de planificación tributaria transnacional (p. ej: deducciones o aprovechamiento de tratados de doble imposición)
Cooperación internacional	Esquemas eficaces de colaboración gubernamental, reciprocidad interinstitucional y plataformas tecnológicas de intercambio de información entre los países.
Precios de transferencia	Metodologías de precios de transferencias para analizar las transacciones empresariales (bienes o prestación de servicios) entre vehículos o sociedades bajo la dirección o control de una misma matriz.
Reglamentación comunitaria	Marcos regulatorios comunitarios o la adopción de tratados internacionales que permitan unificar conceptos.

En primer lugar, se menciona la regulación sobre información, que busca fortalecer las normas para que las grandes multinacionales revelen más datos sobre su estructura fiscal (ver Figura 24). Esto incluye reglas para declarar sus estrategias de planificación tributaria transnacional, como el uso de deducciones y tratados de doble imposición.

Luego, se destaca la cooperación internacional, que enfatiza la importancia de la colaboración entre gobiernos, el intercambio de información y el uso de plataformas tecnológicas que permitan compartir datos fiscales de manera más eficiente entre países.

Otra medida clave es la regulación de los precios de transferencia, que establece metodologías para analizar cómo las empresas fijan los precios en sus transacciones internas (de bienes, servicios o financiamiento) entre filiales de un mismo grupo empresarial. Esto es crucial para evitar que las multinacionales manipulen los precios para trasladar ganancias a países con menor carga tributaria.

Por último, se menciona la reglamentación comunitaria, que busca establecer marcos regulatorios comunes y tratados internacionales que unifiquen criterios fiscales. Esto ayuda a prevenir que las empresas exploten diferencias legales entre países para reducir su carga impositiva.

En general, estas medidas buscan mayor transparencia, cooperación y control para evitar la erosión de la base imponible y el traslado artificial de beneficios a jurisdicciones con impuestos más bajos.

1.4. Significado y finalidad del régimen

Figura 25. *Significado y finalidad del régimen de precios de transferencia*

Significado y finalidad del régimen	
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (“OCDE”)	Precios de transferencia son los precios a los cuales una empresa transfiere bienes tangibles o intangibles, o presta servicios a empresas vinculadas.
	En cuanto a su finalidad, son los principios para evitar el manejo artificial de precios entre entidades vinculadas.
Estatuto tributario colombiano (“E.T.”)	Las operaciones celebradas con vinculados del exterior están sujetas al régimen de precios de transferencia en Colombia; por esto es, al cumplimiento del principio de plena competencia.
	De conformidad con el artículo 260-2 del E.T. las operaciones celebradas por parte de contribuyentes del impuesto de renta domiciliados o residentes en el territorio aduanero nacional, con vinculados económicos ubicados en zona franca, deben determinarse en cumplimiento del principio de plena competencia.

Mediante la Figura 25, la docente explica el significado y la finalidad del régimen de precios de transferencia, destacando su relevancia en el ámbito fiscal y comercial.

Primero, menciona el concepto de precios de transferencia según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Se define como los precios a los que una empresa transfiere bienes tangibles, intangibles o presta se

En cuanto a su finalidad, se enfatiza la necesidad de establecer principios que eviten el manejo artificial de precios entre entidades vinculadas, lo que podría generar distorsiones en la tributación de los países involucrados.

La figura también menciona la aplicación del régimen de precios de transferencia en Colombia según el Estatuto Tributario colombiano (ET). Señala que las operaciones con vinculados en el exterior están sujetas a este régimen, garantizando que se cumpla el principio de plena competencia. Es decir, los precios acordados deben reflejar los que se aplicarían en una transacción entre partes independientes en condiciones de mercado.

Finalmente, se resalta que, de acuerdo con el artículo 260-2 del ET, los contribuyentes del impuesto de renta domiciliados en Colombia deben aplicar este principio, incluso en transacciones con vinculados económicos ubicados en zonas francas dentro del territorio nacional.

En resumen, el régimen de precios de transferencia busca evitar la manipulación de precios en operaciones entre empresas vinculadas, asegurando que las transacciones reflejen valores de mercado y evitando la erosión de la base imponible en los países involucrados.

1.5. Evolución del sistema de fiscalización internacional

Periodo	Hitos Clave
2008 - Decreto 4048	– Creación de la Subdirección de Fiscalización Internacional (SGFI). – Centralización de la fiscalización de precios de transferencia (PT). – Establecimiento de controles y requisitos formales.
2008 - 2016	– Fortalecimiento técnico de la fiscalización con apoyo de organismos como OCDE, FMI, BID y Banco Mundial. – Desde 2011, participación activa en el Grupo de Trabajo 6 de la OCDE sobre precios de transferencia. Alineación del régimen de PT con estándares internacionales: - Ley 1607 de 2012 y Decreto 3030 de 2013. - Ley 1819 de 2016 y Decreto 2120 de 2016 –Implementación de acciones BEPS (Acciones 8-10 y 13). – 2011: Comienzan auditorías de fondo en PT sin fallos definitivos.

2017 - 2020	– Resolución 54 de 2017: Creación de grupos especializados en PT en ciudades clave (Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla). – Descentralización de auditorías de PT para ampliar la cobertura fiscalizadora. – Programas de cooperación con organismos internacionales (OCDE, BID).
2020 - Actualidad - Decreto 1742	Reestructuración de la DIAN: – Creación de la Dirección Operativa de Grandes Contribuyentes. – Formación de la Subdirección Operativa de Fiscalización y Liquidación Internacional con competencias sobre grandes contribuyentes. – Creación de la Oficina de Tributación Internacional para gestionar Acuerdos de Precios Anticipados (APA).

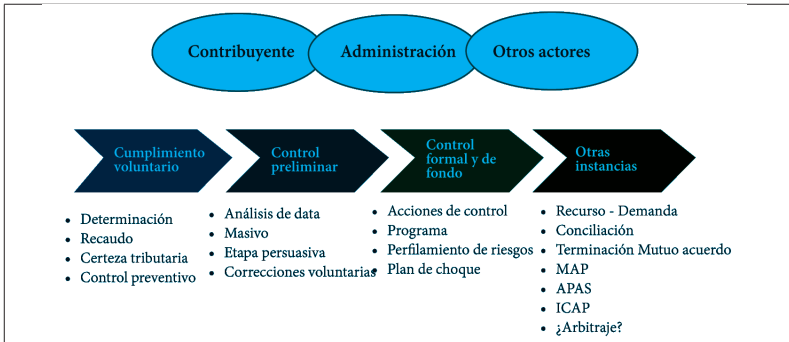
En otras palabras, La evolución de la fiscalización en precios de transferencia en Colombia demuestra un proceso continuo de fortalecimiento y alineación con estándares internacionales. Desde la creación de la Subdirección de Fiscalización Internacional en 2008, se han implementado medidas clave para mejorar el control y seguimiento de operaciones entre empresas vinculadas, garantizando la transparencia y equidad en la tributación.

El país ha avanzado en la adopción de recomendaciones de organismos como la OCDE, el FMI y el BID, lo que ha permitido mejorar la capacidad técnica y operativa de la administración tributaria. La descentralización de auditorías y la implementación de acciones BEPS han sido pasos fundamentales para evitar la erosión de la base imponible y garantizar que las empresas contribuyan de manera justa al sistema tributario.

Finalmente, con la reestructuración de la DIAN en 2020, se han creado organismos especializados que refuerzan la supervisión de grandes contribuyentes y la fiscalización internacional. Estos avances evidencian un compromiso con la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, buscando mayor equidad y eficiencia en la tributación empresarial.

1.6. Obligaciones tributarias

Figura 26. Cumplimiento de las obligaciones tributarias



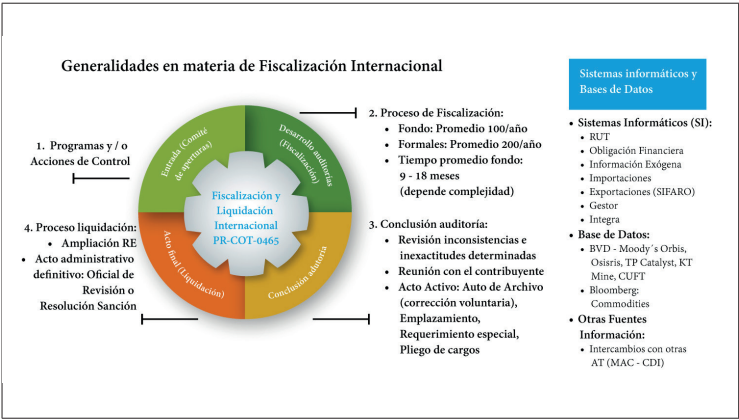
En este punto (ver Figura 26), la docente expone las diferentes etapas en el cumplimiento de las obligaciones tributarias, destacando la participación del contribuyente, la administración y otros actores en el proceso.

- **Cumplimiento voluntario:** Se refiere a la determinación y pago de tributos de manera espontánea por parte del contribuyente. Este proceso incluye la recaudación, la certeza tributaria y el control preventivo.
- **Control preliminar:** Involucra un análisis masivo de datos para identificar posibles inconsistencias. Se basa en una etapa persuasiva que permite correcciones voluntarias antes de llegar a instancias más rigurosas.
- **Control formal y de fondo:** Comprende acciones de control más profundas, como la implementación de programas específicos, el perfilamiento de riesgos y planes de choque para evitar evasión fiscal.
- **Otras instancias:** Incluye mecanismos legales y administrativos para la resolución de disputas tributarias, como recursos, demandas, conciliaciones y acuerdos de terminación mutua. También abarca procesos internacionales como el MAP (Procedimiento Amistoso), APAS (Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia) e incluso el arbitraje.

En este esquema, la docente muestra cómo la administración tributaria busca garantizar el cumplimiento fiscal mediante distintos niveles de control, desde el cumplimiento voluntario hasta mecanismos de resolución de conflictos.

1. Generalidades en materia de fiscalización internacional

Figura 27. Generalidades en materia de Fiscalización Internacional



La docente expone en la Figura 27 el proceso de **Fiscalización y Liquidación Internacional**, explicando las diferentes etapas del procedimiento, los sistemas informáticos y las bases de datos utilizadas en la fiscalización tributaria.

Etapa	Descripción
1. Programas y Acciones de Control	Diseño e identificación de estrategias para la fiscalización internacional.
2. Entrada (Comité de Aperturas)	Asignación de casos a los equipos de fiscalización.
3. Desarrollo de Auditorías (Fiscalización)	Análisis de información, revisión de declaraciones y detección de inconsistencias. Se auditan aproximadamente 100 casos de fondo y 200 casos formales al año. La duración varía entre 9 y 18 meses.

4. Conclusión de Auditoría	Se identifican errores o inconsistencias en la declaración de impuestos, pudiendo generar autos de archivo, emplazamientos, requerimientos especiales o pliegos de cargos.
5. Acto Final (Liquidación)	Se emiten resoluciones definitivas, como ampliaciones, liquidaciones o sanciones oficiales.

Este esquema de fiscalización internacional busca asegurar el cumplimiento de las obligaciones tributarias a nivel global. Mediante el uso de tecnología, auditorías estructuradas y cooperación internacional, las administraciones tributarias pueden detectar irregularidades, reducir la evasión fiscal y garantizar una mayor transparencia en las transacciones transfronterizas.

3. Actividad fiscalizadora

Figura 28. *Actividad fiscalizadora*



La *actividad fiscalizadora* nace de la necesidad de los Estados de garantizar el cumplimiento de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes, asegurando así la correcta recaudación de impuestos que financian el gasto público (ver Figura 28). Su origen se encuentra en la función de *control y vigilancia* que ejercen las administraciones tributarias para evitar la evasión, el fraude y otras prácticas que afectan la recaudación fiscal.

Por lo anterior, se han implementado herramientas que auxilian a los estados en el control fiscal, entre estas se encuentra el Plan de Choque, el cual en materia fiscalizadora está diseñado para fortalecer el control tributario y combatir irregularidades en el sistema fiscal. Dentro de este plan, se incluyen medidas clave como la implementación de la facturación electrónica, que busca mejorar la transparencia en las transacciones comerciales; la lucha contra el contrabando, enfocada en reducir la evasión fiscal y el comercio ilegal; el fortalecimiento de programas que optimicen la gestión tributaria; y la introducción de declaraciones sugeridas, que facilitan el cumplimiento de las obligaciones fiscales de los contribuyentes.

Para respaldar la implementación del Plan de Choque, se han establecido iniciativas adicionales como la modernización de los sistemas fiscales, con el objetivo de actualizar y digitalizar los procesos administrativos, y el desarrollo de indicadores regionales, los cuales permiten evaluar y mejorar la fiscalización en distintas zonas del país.

Además, la docente señala que dentro de las acciones específicas que se han llevado a cabo, destacan la revisión de deducciones para evitar abusos en la aplicación de beneficios tributarios, el control del GMF (Gravamen a los Movimientos Financieros), la ejecución de un programa integral de precios de transferencia para garantizar que las transacciones entre empresas vinculadas se realicen a precios de mercado, el desarrollo de programas de servicios que faciliten el cumplimiento tributario y la supervisión de obligaciones formales, asegurando que los contribuyentes cumplan con los requisitos establecidos por la administración fiscal.

En conjunto, estas medidas buscan fortalecer el sistema tributario, optimizar la recaudación y reducir los niveles de evasión fiscal, promoviendo un cumplimiento más eficiente y equitativo de las obligaciones fiscales.

4. Comparabilidad

El concepto de comparabilidad en el análisis de precios de transferencia explica la docente que, según las Guías de la OCDE, se basa en la identificación y evaluación de operaciones económicas que puedan ser comparadas de manera objetiva.

Frente a este punto, la docente expone 9 pasos que permiten de manera integral un análisis de comparabilidad.

Paso	Descripción
1	Determinación de los años incluidos en el análisis.
2	Análisis del contribuyente y sus circunstancias.
3	Comprensión de las operaciones vinculadas y selección de la base de análisis.
4	Revisión de comparables internos si los hay.
5	Determinación de fuentes de información para comparables externos.
6	Selección del método de determinación de precios de transferencia y del indicador financiero.
7	Identificación de comparables potenciales considerando factores clave.
8	Aplicación de ajustes de comparabilidad pertinentes.
9	Interpretación y determinación de la remuneración de plena competencia.

De acuerdo a lo anterior, dichos pasos se podrían resumir de la siguiente manera:

Paso 1: Determinación de los años incluidos en el análisis

Este paso define el período de tiempo que se analizará para evaluar la comparabilidad de las transacciones. Puede abarcar uno o varios años dependiendo de la estabilidad de las condiciones económicas y la disponibilidad de información relevante.

Paso 2: Análisis del contribuyente y sus circunstancias

Se estudian las características del contribuyente, su modelo de negocio, funciones desempeñadas, activos utilizados y riesgos asumidos. Esto permite contextualizar las transacciones y entender su impacto económico.

Paso 3: Comprensión de las operaciones vinculadas y selección de la base de análisis

Aquí se analiza la naturaleza de las operaciones vinculadas para identificar sus factores clave de comparabilidad. Además, se determina la metodología más adecuada para evaluar los precios de transferencia.

Paso 4: Revisión de comparables internos si los hay

Si el contribuyente tiene transacciones similares con empresas independientes, se analizan como referencia primaria antes de considerar comparables externos.

Paso 5: Determinación de fuentes de información para comparables externos

Cuando no existen comparables internos adecuados, se buscan fuentes externas como bases de datos financieras, informes de mercado o información pública sobre empresas similares.

Paso 6: Selección del método de determinación de precios de transferencia y del indicador financiero

Se elige el método de análisis más adecuado (como el método del precio comparable no controlado o el margen neto de la transacción) y el indicador financiero que se usará para medir la rentabilidad.

Paso 7: Identificación de comparables potenciales

Se seleccionan empresas o transacciones que puedan considerarse comparables en función de características clave como la industria, tamaño de la empresa, funciones desempeñadas, riesgos asumidos y mercado en el que operan.

Paso 8: Aplicación de ajustes de comparabilidad

Si los comparables presentan diferencias con la transacción analizada, se aplican ajustes para hacerlas más homogéneas y mejorar la precisión del análisis.

Paso 9: Interpretación y determinación de la remuneración de plena competencia

Se evalúan los datos obtenidos y se determina si los precios de transferencia utilizados cumplen con el principio de plena competencia, asegurando que las transacciones entre partes vinculadas se realicen en condiciones similares a las del mercado.

5. Métodos de análisis

Figura 29. *Métodos de análisis*

Métodos de análisis

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

- i) los hechos y circunstancias de las transacciones controladas o analizadas, con base en un **análisis funcional** detallado,
- ii) la disponibilidad de **información confiable**, particularmente en operaciones entre terceros independientes, necesaria para la aplicación del método.
- iii) el grado de **comparabilidad** de las operaciones controladas frente a las independientes y
- iv) la confiabilidad de los **ajustes de comparabilidad** que pueden ser necesario para eliminar las diferencias materiales entre las operaciones entre vinculados frente a las independientes.

* Servicios intragrupo y acuerdos de costos compartidos (CSA): el contribuyente debe demostrar la prestación real del servicio y que el valor cobrado o pagado por dicho servicio se encuentra cumpliendo el principio de plena competencia.

Análisis funcional detallado: se deben considerar los hechos y circunstancias específicas de las transacciones controladas o analizadas. Esto implica entender el papel de cada empresa en la transacción y los riesgos que asume.

Información confiable: la aplicación del método requiere datos verificables, especialmente sobre transacciones entre terceros independientes, para asegurar que la comparación sea válida.

Comparabilidad de las operaciones: se evalúa qué tan similares son las operaciones controladas frente a las independientes, analizando factores como funciones desempeñadas, activos utilizados y riesgos asumidos.

Ajustes de comparabilidad: se deben hacer ajustes para eliminar diferencias materiales entre operaciones vinculadas e independientes y así mejorar la precisión del análisis.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Estatuto Tributario de Colombia (Ley 488 de 1998).

Decreto 1625 de 2016. *Único Reglamentario en Materia Tributaria. Título 2: Precios de Transferencia. Gaceta Oficial*. Recuperado en <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=83233>

Decreto 2120 de 2017. *Por el cual se modifican ciertos artículos del Decreto 1625 de 2016. Gaceta Oficial*. Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=84780>

Decreto 1966 de 2014, de 7 de octubre. *Por el cual se reglamenta parcialmente el Estatuto Tributario. Gaceta Oficial*. Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=59638>

Decreto 2095 de 2014, de 21 de octubre. *Por medio del cual se modifica el artículo 1° de Decreto número 1966 de 2014. Gaceta Oficial*. Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=59819>

Decreto 3026 de 2013, de 27 de diciembre. *Por el cual se reglamenta parcialmente el Estatuto Tributario. Gaceta Oficial*. Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=56241>

OCDE. (2017). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*. París: OECD Publishing.

Naciones Unidas. (2017). *Manual práctico de precios de transferencia para países en desarrollo*. Nueva York: Naciones Unidas.

OCDE. (2015). *Plan de Acción BEPS: Informe final sobre la Acción 13: Documentación sobre Precios de Transferencia y Reporte País por País*. París: OECD Publishing.

| Sesión 3 |

Contexto internacional: guías de precios de transferencia y su aplicación

Gastón Fiorentino

| 11 de octubre | Módulo 2 |



| Gastón Fiorentino |

Gastón Fiorentino es socio fundador de IG TP Experts S.A.S. y cuenta con más de 16 años de experiencia en precios de transferencia, tanto a nivel nacional como internacional. Ha trabajado en reconocidas firmas como PwC, EY Abogados y *Deloitte*, donde ha ocupado cargos de liderazgo, incluyendo el de Gerente Senior. Su enfoque profesional abarca la asesoría estratégica, el cumplimiento normativo y el apoyo en procesos litigiosos en materia tributaria.

Es Contador Público por la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) y cuenta con una especialización en Derecho Tributario Corporativo de la Universidad Externado de Colombia. Además, ha sido docente en instituciones como la Pontificia Universidad Javeriana, la Universidad Externado de Colombia y la Universidad para la Cooperación Internacional (UCI) de Costa Rica.

AGENDA DE LA SESIÓN DESARROLLADA

Temas:

1. ¿Qué es la OCDE?
2. ¿En qué se basa el principio de plena competencia?
3. Comparables
 - 3.1. ¿Qué debo comparar?
 - 3.2. Análisis de comparabilidad
 - 3.3. Factores de comparabilidad
 - 3.3.1. Fases en las que se utilizan los factores de comparabilidad
4. Informe local
 - 4.1. Objetivos del informe local
 - 4.2. Estructura del informe local
5. Método TU y doble tributación

TEMAS CENTRALES ABORDADOS

1. ¿Qué es la OCDE?

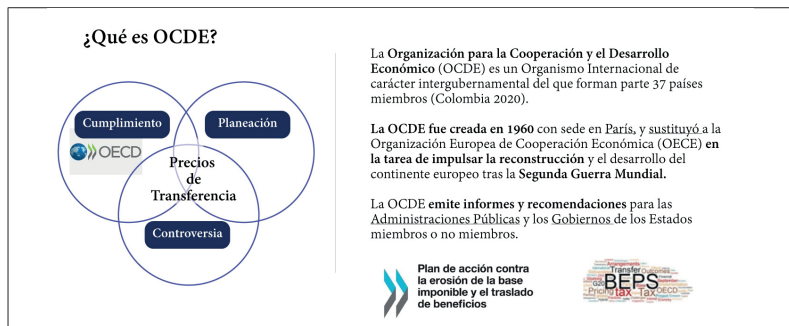
La OCDE es la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, un organismo internacional de carácter intergubernamental compuesto por 37 países miembros (según datos de 2020 en Colombia). Destaca que esta organización se enfoca en promover políticas que mejoren el bienestar económico y social en el mundo.

La OCDE fue creada en 1960 con sede en París, reemplazando a la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE). Su propósito inicial fue impulsar la reconstrucción y el desarrollo del continente europeo después de la Segunda Guerra Mundial.

Además, el docente menciona que la OCDE emite informes y recomendaciones dirigidos a las Administraciones Públicas y los Gobiernos de los Estados miembros y no miembros, con el objetivo de mejorar la gobernanza y la eficiencia económica.

Finalmente, el docente muestra un esquema sobre los Precios de Transferencia, explicando que estos se relacionan con tres conceptos clave: cumplimiento, planeación y controversia. También menciona el Plan de Acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS), que busca combatir prácticas fiscales perjudiciales y asegurar que las empresas multinacionales paguen impuestos de manera justa.

Figura 30. Esquema sobre los Precios de Transferencia



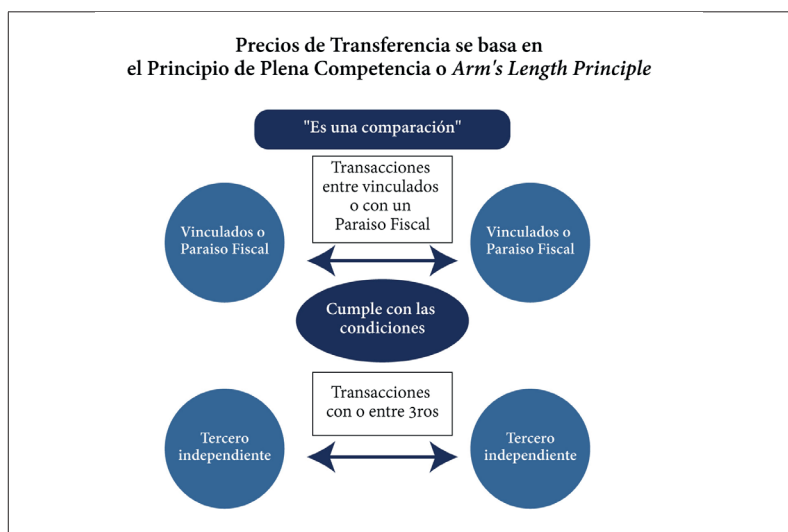
1. ¿En qué se basa el principio de plena competencia?

El docente señala que el Capítulo I de las Directrices de la OCDE se centra en el Principio de Plena Competencia. Este principio establece que las transacciones entre empresas vinculadas deben realizarse en condiciones similares a las que existirían entre empresas independientes en circunstancias comparables. Es decir, los precios y términos acordados deben reflejar los del mercado abierto.

Además, el docente menciona que el Artículo 250-2 del Estatuto Tributario de Colombia aborda aspectos relacionados con los precios de transferencia. Este artículo establece las obligaciones de documentación y reporte para las entidades que realizan operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas, con el fin de asegurar que dichas transacciones se realicen conforme al principio de plena competencia y prevenir la erosión de la base imponible en Colombia.

El docente enfatiza la importancia de que las empresas multinacionales cumplan con estas directrices y regulaciones para garantizar una tributación justa y evitar sanciones por parte de las autoridades fiscales.

Figura 31. Principio de Plena Competencia



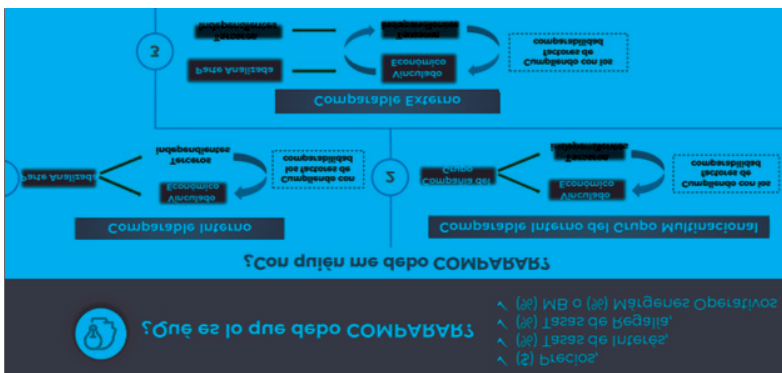
En base a lo anterior, el Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle) busca garantizar que las transacciones entre empresas vinculadas (es decir, aquellas que forman parte del mismo grupo empresarial) se realicen en las mismas condiciones que si fueran empresas independientes (ver Figura 30). Su objetivo principal es evitar que las compañías manipulen los precios de sus transacciones internas para trasladar utilidades a jurisdicciones con impuestos más bajos, lo que podría generar una erosión de la base tributaria de los países.

Este principio es clave en las regulaciones fiscales internacionales, ya que ayuda a los gobiernos a prevenir la evasión y elusión fiscal, asegurando que cada entidad dentro de un grupo multinacional pague los impuestos que le corresponden según su nivel real de actividad económica. Además, promueve la transparencia y la equidad en la tributación de las empresas globales.

1. Comparables

1.1 ¿Qué debo comparar?

Figura 32. Comparables en un análisis de Precios de Transferencia



Mediante la Figura 32, el docente explica cómo seleccionar comparables en un análisis de Precios de Transferencia (PT), lo cual es clave para determinar si las transacciones entre partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia.

¿Qué se debe comparar?

Los elementos clave a comparar en una transacción entre empresas vinculadas incluyen:

- Precios (\$)
- Tasas de interés (%)
- Tasas de regalía (%)
- Márgenes brutos u operativos (%)

¿Con quién se debe comparar?

Se presentan tres tipos de comparables:

1. Comparable Interno:

La parte analizada (entidad bajo estudio) realiza transacciones con una parte vinculada económicamente.

El docente explica que, se busca comparar estas transacciones con aquellas realizadas con terceros independientes. La comparación es válida si se cumplen los factores de comparabilidad (características similares en función, riesgo, activos, entre otros).

Ejemplo:

Una empresa en Colombia vende productos a su filial en otro país, pero también vende los mismos productos a clientes no vinculados. En este caso, la venta a los clientes independientes puede utilizarse como comparable interno.

2. Comparable Interno del Grupo Multinacional:

Similar al primer caso, pero la comparación se hace con otra compañía del mismo grupo multinacional.

El docente señala que, se analiza si esa otra compañía realiza transacciones comparables con terceros independientes, asegurando que los factores de comparabilidad sean similares.

Ejemplo:

Una empresa en México que forma parte del mismo grupo vende productos a terceros independientes en su mercado. Si la empresa en Colombia vende los mismos productos, se puede utilizar la transacción de la empresa mexicana como referencia.

3. Comparable Externo:

Se busca una entidad externa e independiente que realice transacciones comparables con terceros independientes.

La comparación es válida si se cumplen los factores de comparabilidad.

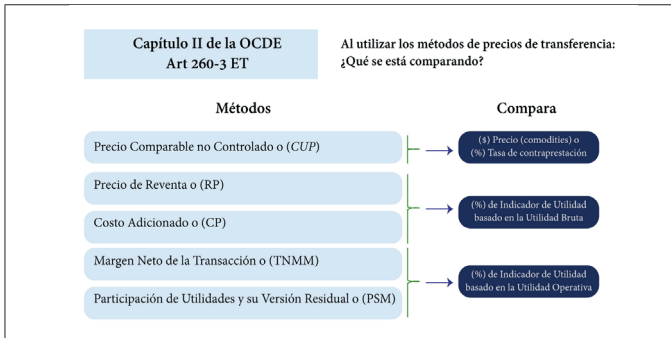
Ejemplo:

Si una empresa en Colombia presta servicios a su matriz en EE.UU. y no tiene transacciones con terceros independientes, se pueden buscar otras empresas del mismo sector en Colombia que presten servicios similares a clientes independientes.

En conclusión, la figura resalta la importancia de identificar transacciones comparables en un análisis de Precios de Transferencia, priorizando comparables internos antes de recurrir a comparables externos. El cumplimiento de los factores de comparabilidad es esencial para asegurar que las transacciones entre partes vinculadas se realicen a valores de mercado.

3.2 Análisis de comparabilidad

Figura 33. Métodos de Precios de Transferencia



La Figura 33 explica los métodos de Precios de Transferencia según el Capítulo II de la OCDE y el Artículo 260-3 del Estatuto Tributario (ET) de Colombia, mostrando qué tipo de información se compara en cada método.

El método de Precio Comparable No Controlado (CUP) compara el precio de bienes o servicios, como en el caso de *commodities*, o la tasa de contraprestación, que puede aplicarse a tasas de interés o regalías. Este método evalúa si el precio aplicado en una transacción entre partes vinculadas es similar al precio utilizado en transacciones entre partes independientes. Es el método más directo y confiable, pero su aplicación depende de la disponibilidad de datos comparables en el mercado.

El método de Precio de Reventa (RP) compara un indicador de utilidad basado en la utilidad bruta. Se utiliza cuando una empresa compra bienes a una parte vinculada y luego los revende a terceros independientes. El análisis consiste en evaluar si el margen de reventa obtenido en la transacción vinculada es similar al que logran empresas independientes en circunstancias comparables.

El método de Costo Adicionado (CP) también compara un indicador de utilidad basado en la utilidad bruta. Se emplea cuando una empresa vende bienes o presta servicios a una parte vinculada y establece un

margen sobre sus costos. En este caso, se analiza si el margen de utilidad bruta aplicado es coherente con el de empresas independientes que realizan actividades similares.

El método de Margen Neto de la Transacción (TNMM) compara un indicador de utilidad basado en la utilidad operativa. En este caso, se analiza el margen neto operativo de una empresa sobre una base financiera relevante, como ventas, costos o activos. Se aplica cuando no se cuenta con información suficiente para usar los métodos de precio comparable, reventa o costo adicionado, siendo una opción ampliamente utilizada por su flexibilidad y disponibilidad de datos.

Finalmente, el método de Partición de Utilidades y su Versión Residual (PSM) también compara un indicador de utilidad basado en la utilidad operativa. Se usa en situaciones donde las partes vinculadas contribuyen significativamente a la generación de utilidades y no es posible evaluar cada transacción de manera aislada. Este método busca dividir la utilidad total entre las partes relacionadas con base en su contribución a la generación de valor.

En conclusión, el docente comenta que el método CUP es el más directo, pero su aplicación depende de la disponibilidad de datos comparables exactos. Los métodos RP y CP se centran en la utilidad bruta, mientras que los métodos TNMM y PSM analizan la utilidad operativa y suelen utilizarse cuando los métodos anteriores no son viables. La selección del método adecuado depende de la naturaleza de la transacción y la disponibilidad de información comparable en el mercado. Aplicar correctamente estos métodos es clave para cumplir con las regulaciones de Precios de Transferencia en Colombia y asegurar que las transacciones entre partes relacionadas se realicen bajo condiciones de mercado.

Figura 34. Análisis de comparabilidad

El “análisis de comparabilidad” (Capítulo I y III de la OCDE)

Constituye el núcleo de la aplicación del principio de plena competencia

Esta información se incluirá en el informe o Reporte Local del contribuyente

- Se parte de la identificación las operaciones intercompañía
- Se comprender ¿Qué hace cada una de las compañías involucradas en una transacción?
- Se describe cuales son los bienes o servicios transados
- El entorno o mercado en el que se lleva a cabo la actividad
- Las estrategias de negocio de cada una de las partes

Una vez que se entiende todo esto, se puede identificar o definir:

Que se va a **comparar** en la transacción objeto de análisis

Con quien se a **comparar** ¿Comprable interno o externo?

¿Cual método de precios de transferencia se utilizará para hacer esa **comparación**?

Seguidamente, el docente presenta una figura en donde explica el “análisis de comparabilidad”, el cual es fundamental en la aplicación del principio de plena competencia dentro del marco de Precios de Transferencia. Este análisis es abordado en los Capítulos I y III de la OCDE y es un elemento central en la elaboración del Informe o Reporte Local del contribuyente.

El análisis comienza con la identificación de las operaciones intercompañía, lo que implica comprender el rol de cada empresa involucrada en la transacción. Es crucial describir los bienes o servicios que se están intercambiando, analizar el entorno o mercado en el que se desarrolla la actividad y evaluar las estrategias de negocio de cada parte.

Una vez comprendidos estos elementos, se pueden responder tres preguntas clave en el análisis de comparabilidad:

- ¿Qué se va a comparar en la transacción objeto de análisis? – En figuras anteriores, se explicó que dependiendo del método de Precios de Transferencia aplicado, la comparación puede centrarse en el precio, en un margen de utilidad bruta o en un margen de utilidad operativa.
- ¿Con quién se va a comparar? (determinando si el comparable es interno o externo) – Como se explicó previamente, existen comparables internos y externos, priorizando primero la información dentro del grupo económico y, en caso de no haber datos suficientes, buscando comparables externos en el mercado.
- ¿Qué método de precios de transferencia se utilizará para realizar la comparación? – Ya se han detallado los cinco métodos recomendados por la OCDE: Precio Comparable No Controlado (CUP), Precio de Reventa (RP), Costo Adicionado (CP), Margen Neto de la Transacción (TNMM) y Partición de Utilidades (PSM), cada uno con su propio enfoque de comparación.

En conclusión, en esta figura el docente sintetiza y reafirma lo ya explicado en detalle: la necesidad de definir claramente qué se compara, con quién se compara y qué método se emplea, para garantizar que las transacciones entre partes vinculadas reflejen condiciones de mercado y cumplan con las normativas de Precios de Transferencia en Colombia.

3.1. Factores de comparabilidad

Figura 35. *Factores de comparabilidad*

Factores de comparabilidad: Capítulo de la OCDE Art. 260-4 ET	Los cinco (5) factores de comparabilidad 1. Los términos contractuales de la operación 2. El análisis funcional de las partes vinculadas intervinientes en la transacción objeto de estudio 3. Las características de los bienes transferidos o de los servicios prestados 4. Las circunstancias económicas de las partes y del mercado en el que operan 5. Las estrategias empresariales que persiguen las partes <u>Art. 260-4. Criterios de comparabilidad para operaciones entre vinculados y terceros independientes</u>
--	--

La Figura 35 presenta los factores de comparabilidad según el Capítulo I de las guías de la OCDE y el Artículo 260-4 del Estatuto Tributario (ET), utilizados para analizar transacciones entre partes vinculadas y compararlas con aquellas realizadas entre terceros independientes.

Términos contractuales de la operación: según el docente, se refiere a las condiciones pactadas en los contratos, como precios, plazos de pago, derechos y obligaciones de las partes. Estos términos ayudan a determinar si una transacción entre partes vinculadas es comparable a una entre partes independientes (ver Figura 36).

Figura 36. Términos contractuales de la operación

1. Los términos contractuales de la operación

Una operación es la consecuencia o expresión de las relaciones comerciales o financieras entre las partes.

Las operaciones entre vinculados se formalizan mediante contratos escritos que reflejan los derechos y obligaciones entre las partes.

En las operaciones entre empresas independientes, las divergencias de intereses entre las partes aseguran:

- (i) que se establecen términos contractuales que reflejan los intereses de ambas partes,
- (ii) que las partes revelarán normalmente porque ambas se ciñan a los términos del contrato, y
- (iii) que los términos del contrato sólo se ingorarán o modificarán si resulta de interés para ambas.

Análisis funcional de las partes vinculadas: en este punto, se examina el papel de cada parte en la transacción, considerando sus funciones, activos utilizados y riesgos asumidos. Este análisis permite evaluar si las condiciones económicas reflejan la realidad del mercado (ver Figura 37).

Figura 37. Análisis funcional de las partes vinculadas

2. El análisis funcional

Debe estar enfocar en las operaciones objeto de estudio

Analizando las funciones, activos y riesgos involucrados en ellas

- En donde se identifica si existen o no comparables internos
- El resultado del análisis funcional es la caracterización de las partes involucradas en la transacción objeto de estudio
- De máxima utilidad para definir cuál de las partes será la PARTE ANALIZADA
- Más adelante, se profundiza en este tema

Características de los bienes o servicios: se evalúa la naturaleza de los productos o servicios involucrados en la transacción. Factores como calidad, tecnología, exclusividad o derechos asociados pueden influir en la comparabilidad (ver Figura 38).

Figura 38. *Características de los bienes o servicios*

3. Características de los bienes transferidos o de los servicios prestados

Entre las características cuya consideración puede resultar útil se encuentran:

- (i) en el caso de la transferencia de bienes tangibles, sus características físicas, cualidades y fiabilidad, así como su disponibilidad y el volumen de la oferta;
- (ii) en el caso de la prestación de servicios, la naturaleza y el alcance de los servicios; y
- (iii) en el caso de activos intangibles, la forma de la operación (ej., concesión de una licencia), el tipo de bien (ej., patente, marca o know-how), duración, forma de remuneración, ANALISIS DEMPE.

El grado de importancia de este factor depende del método que se aplique:

- Método del Precio Comprable No Controlado: lo importante es el PRECIO y la característica del bien o servicio
- Método del Precio de Reventa, Método del Coste Adicionado, Método del Margen Neto de la Transacción y Métodos de Participación de Utilidades: lo importante son las FUNCIONES, ACTIVOS y RIESGOS, sobre la base de similares características de bienes o servicios

Circunstancias económicas y de mercado: se analiza el entorno económico en el que operan las partes, incluyendo la oferta y demanda, competencia, regulación y ubicación geográfica. Diferencias significativas en estos aspectos pueden afectar la comparabilidad (ver Figura 39).

Figura 39. Circunstancias económicas y de mercado

4. Las circunstancias económicas y del mercado

Las circunstancias pueden variar en los distintos mercados, en operaciones de mismos bienes o servicios

- Diferentes circunstancias económicas, afecta la comparabilidad de los mercados, Por ejemplo:
- Su localización geográfica;
- el nivel de mercado (por ejemplo; venta al por menor o al por mayor); otros
- Analizar la existencia de un ciclo (económico, comercial o del producto).
- Documentar circunstancias particulares macroeconómicas (Vz, Arg, Covid-19, guerra, otros) y como afectó a la PARTE ANALIZADA
- Efectuar un Análisis de la industria en la que opera la PARTE ANALIZADA

Estrategias empresariales: considera los objetivos y estrategias de negocio de las partes, como expansión de mercado, posicionamiento de marca o maximización de beneficios. Diferencias en las estrategias pueden justificar variaciones en los precios de transacciones (ver Figura 40).

Figura 40. Estrategias empresariales

5. Las estrategias empresariales que persiguen las partes

Estas estrategias abarcan un gran número de aspectos propios de la empresa, como, por ejemplo:

- La innovación y el desarrollo de nuevos productos (intangibles del I&D, marcas, otros),
- Riesgos que se asumen en la operación (distribuidor o prestador de servicios de riesgos limitados),

Planes para la penetración en los mercados:

- Un contribuyente que intenta penetrar en un mercado, o incrementar su cuota en el mismo, podría facturar temporalmente sus productos con precios inferiores a los cobrados por cualquier otro producto comparable en el mismo mercado.
- Esto también aplica en situaciones atípicas que presenta un mercado (ej. COVID-19)

En conclusión, la aplicación de estos factores permite evaluar si una transacción cumple con el principio de plena competencia, asegurando que los precios y condiciones reflejan valores de mercado.

3.3.1. Fases en las que se utilizan los factores de comparabilidad

Figura 41. *Fases en las que se utilizan los factores de comparabilidad*

Fases en las que se utilizan los Factores de Comparabilidad

Los factores de comparabilidad se explican a lo largo del Informe o Reporte Local

- No hay sección de FACTORES DE COMPARABILIDAD
- La técnica de precios de transferencia radica en informar correctamente estos factores de comparabilidad, en la que se debe existir un hilo conductor de lo que se predetende explicar

Las Directrices de la OCDE, estable dos (2) Grandes Fases:

- FASE 1: donde se explica el Análisis del Mercado o Industria, la Transacción y el Análisis Funcional (Identifica Comparables Internos o concluye que tipo de Comprable Externos se deben seleccionar)
- FASE 2: que es el Análisis Económico de la Transacción (Selecciona el Método, la Parte Analizada, el Comprable, Ajuste de Comparabilidad, Conclusión)

El docente explica, como se puede ver en la Figura 41, que las fases en las que se utilizan los factores de comparabilidad en el contexto de los precios de transferencia —según las Directrices de la OCDE— cuentan con una sección específica dentro del Informe o Reporte Local, y son fundamentales para justificar que las transacciones entre partes vinculadas se realicen en condiciones de mercado. La correcta presentación de estos factores debe seguir un hilo conductor que garantice la coherencia del informe.

Las Directrices de la OCDE establecen dos grandes fases en este proceso:

La Fase 1: consiste en el análisis del mercado o industria, la transacción y el análisis funcional, donde se identifican comparables internos o se determinan los comparables externos adecuados (ver Figura 42).

Figura 42. Análisis del mercado o industria, transacción y análisis funcional

Fase 1, ejemplo:**Transacción sujeta a estudio:**

- Egresos por compra de inventario para su distribución

Resumen del análisis funcional:**a) Función de compras (resumen)**

La compañía compra inventarios para su distribución únicamente o vinculados del exterior.

b) Riesgos (Resumen)

La compañía asume los riesgos rutinarios a su función de distribución

c) Activos (Resumen)

La compañía utiliza sus propios activos para el desarrollo de su función de distribución y no genera activos intangibles valiosos.

Del ejemplo dado se desprende lo siguiente:

- La compañía realiza la función de distribución;
- No se cuenta con comparables internos, dado que todo se los compra a vinculados; y
- La compañía utiliza los activos necesarios para la función que desarrolla y no crea activos intangibles valioso (ej. marcas).

Conclusión:

- Se debe hacer una búsqueda de compañías comparables a la función de distribución
- La compañía compra inventarios para su distribución
- Es decir, hay que identificar comparables externos

La Fase 2: corresponde al análisis económico de la transacción, en la que se selecciona el método de valoración, la parte analizada y los comparables, además de realizar los ajustes de comparabilidad y llegar a una conclusión. Estas fases permiten aplicar de manera adecuada los factores de comparabilidad para asegurar que las transacciones entre partes vinculadas se alineen con el principio de plena competencia (ver Figura 43).

Figura 43. Análisis económico de la transacción

Fases 2: Análisis Económico y Factores de Comparabilidad**Ajustes necesarios para MEJORAR la comparabilidad sea a Comparables Internos o Externos**

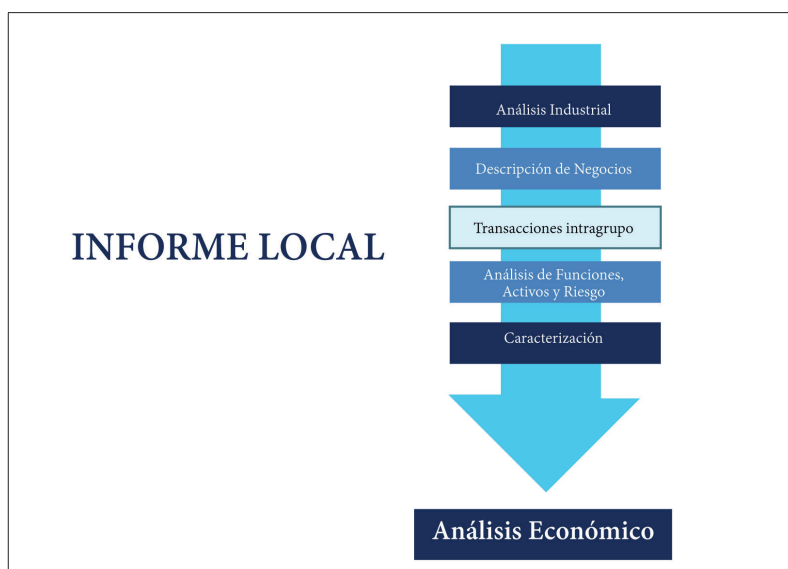
- Ajuste a la PARTE ANALIZADA (ej. Ajuste de capacidad ociosa, Efectos del COVID-19)
- Ajuste a los Comparables para llevarlos a la realidad PARTE ANALIZADA
- Rango Intercuartil (Excel)
 - Ajustes de cuentas de capital, son típicos a la Información Financiera de las Compañías Comparables.
 - De Cuentas por Cobrar,
 - De Inventarios y/o
 - De Cuentas por Pagar.

4. Informe local

El Informe Local de Precios de Transferencia en Colombia es un documento exigido por la DIAN para demostrar que las operaciones entre empresas vinculadas cumplen con el principio de plena competencia. Deben presentarlo los contribuyentes que superen ciertos umbrales de ingresos o patrimonio y realicen transacciones con vinculados en el exterior, zonas francas o paraísos fiscales.

Este informe incluye una descripción del contribuyente, un análisis funcional de las operaciones, detalles de las transacciones intercompañía y la aplicación del método de Precios de Transferencia adecuado (ver Figura 44). Su presentación debe realizarse según los plazos del calendario tributario de la DIAN, evitando sanciones por incumplimiento.

Figura 44. *Informe Local*



4.1. Objetivos del informe local

Los objetivos de un Informe Local, según el docente, está relacionado con el ámbito fiscal o contable, posiblemente en el contexto de precios de transferencia. El documento busca proporcionar una comprensión clara sobre diversos aspectos del contribuyente y sus operaciones económicas.

Elementos clave del Informe Local

- Industria en la que opera el contribuyente (Análisis industrial)

Figura 45. Explicación en un Análisis Industrial



Es importante conocer el sector económico al que pertenece la empresa para contextualizar sus operaciones y evaluar su desempeño en comparación con otras empresas similares (ver Figura 45) .

- **Descripción de negocios (Master y Local File)**

Grupo Económico (MF) y Contribuyente (LF): Explica la relación entre la empresa local y el grupo al que pertenece.

Productos (manufacturados o distribuidos) o Servicios prestados: Detalla qué bienes o servicios maneja la empresa.

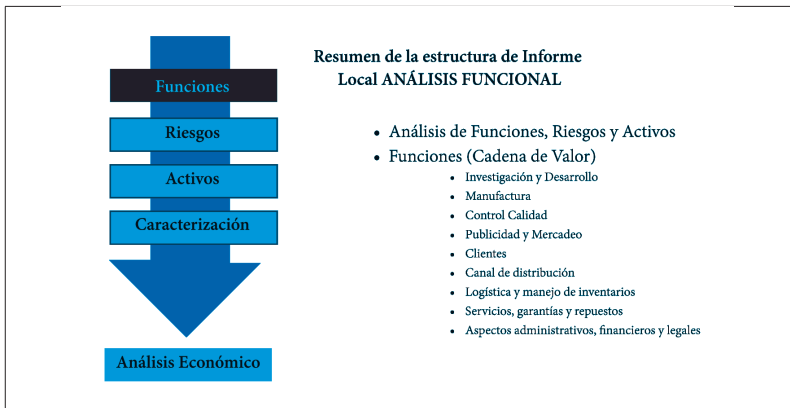
Factores económicos que afectaron el año fiscal analizado: Describe los elementos externos o internos que pudieron influir en la situación financiera de la empresa durante el período evaluado.

- **Transacciones objeto de documentación (Transacciones intragrupo)**

Incluye aquellas operaciones que requieren ser reportadas y documentadas para cumplir con la normativa fiscal, especialmente en temas de precios de transferencia.

- **Análisis de Funciones, Riesgos y Activos**

Figura 46. Análisis de funciones, riesgos y activos



El análisis funcional identifica las funciones desempeñadas por la empresa, los riesgos asumidos y los activos utilizados en sus operaciones (ver Figura 46).

En esta misma línea, el docente menciona que este análisis es fundamental para evaluar la forma en que una empresa contribuye a la generación de valor dentro de un grupo multinacional y justificar que las transacciones con partes vinculadas cumplen con el principio de plena competencia.

Además, el Análisis de Funciones, Riesgos y Activos es una de las partes más importantes del informe, según el docente, dado que permite identificar las funciones desarrolladas por la empresa, los riesgos que asume y los activos que emplea en sus operaciones. Esta información es esencial para determinar cómo deben distribuirse los ingresos y costos dentro de un grupo empresarial, asegurando que las condiciones de las transacciones sean comparables a las que se darían entre empresas independientes.

Dentro del análisis funcional, se detallan las funciones clave en la cadena de valor, que incluyen actividades como investigación y desarrollo, compras, manufactura, control de calidad, publicidad y mercadeo, clientes, canal de distribución, logística y manejo de inventarios, servicios y garantías, así como aspectos administrativos, financieros y legales. Estas funciones permiten establecer qué entidad dentro de un grupo multinacional asume mayor responsabilidad y, por lo tanto, debe recibir mayores beneficios o asumir mayores costos.

Figura 47. *Resumen de la estructura de Informe Local*

› Riesgos • De Investigación y Desarrollo, Éxito o el fracaso • De Mercado, incluyendo fluctuaciones en el precio de los insumos y de los productos finales • De inventarios • De propiedad, planta y equipos • Cambiarlo, incluyendo fluctuaciones en el tipo de cambio de divisas extranjeras y tasas de interés • De cartera • Otros › Activos › Caracterización
--

Para este punto, el docente muestra un resumen de la sección de Riesgos (ver Figura 47) dentro de la estructura del Informe Local de Precios de Transferencia. En este informe, el análisis de riesgos es fundamental, ya que permite identificar los distintos factores que pueden afectar el desempeño financiero de una empresa dentro de un grupo multinacional. La correcta identificación y asignación de estos riesgos es clave para determinar si las transacciones entre partes vinculadas cumplen con el principio de plena competencia.

El docente menciona varios tipos de riesgos: primero, el *riesgo de investigación y desarrollo*, que está relacionado con el éxito o fracaso de nuevos productos o tecnologías. Luego, el *riesgo de mercado*, que involucra las fluctuaciones en el precio de los insumos y productos finales, lo cual puede impactar la rentabilidad de la empresa. También se destaca el *riesgo de inventarios*, que abarca problemas como pérdidas, obsolescencia o fluctuaciones en la demanda de los productos.

Otro riesgo importante es el *riesgo de propiedad*, planta y equipos, que se refiere a la depreciación, daño o pérdida de activos físicos utilizados en la operación del negocio. Además, se menciona el *riesgo cambiario*, el cual es relevante en empresas que operan con monedas extranjeras, ya que están expuestas a variaciones en los tipos de cambio y tasas de interés. También se incluye el *riesgo de cartera*, que está relacionado

con la posibilidad de incumplimiento en el pago de cuentas por cobrar. Finalmente, la imagen menciona la categoría de otros riesgos, que pueden incluir aspectos específicos según la industria o la naturaleza del negocio.

En el contexto del Informe Local de Precios de Transferencia, la correcta asignación de riesgos es crucial, ya que influye en la distribución de ingresos dentro de un grupo empresarial. En general, las empresas que asumen mayores riesgos suelen recibir una mayor participación en los beneficios, mientras que aquellas con menor exposición a riesgos tienen una rentabilidad más limitada. Por ello, documentar y justificar adecuadamente estos riesgos es un aspecto clave para cumplir con las normativas fiscales y evitar ajustes por parte de las autoridades tributarias.

Figura 48. Resumen de la estructura de Informe Local ACTIVOS



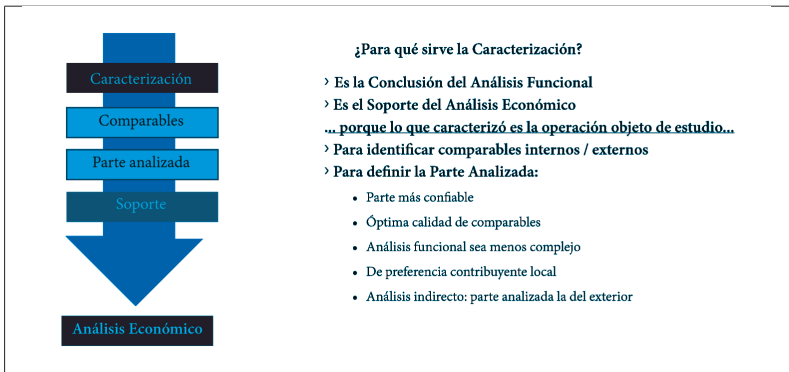
Posteriormente, el docente nos muestra un resumen sobre la estructura del Informe Local en relación con los activos dentro del análisis de precios de transferencia (ver Figura 48). Se destaca que los activos son un factor clave en este informe, ya que influyen en la evaluación económica de las transacciones entre partes relacionadas.

Dentro de los activos considerados, se incluyen efectivo, inventario, cuentas por cobrar, maquinaria y equipo (M&E), terrenos, edificios e intangibles. Además, se resalta la importancia de analizar ciertas características de los activos utilizados, tales como su clasificación, naturaleza, antigüedad, valor de mercado y situación jurídica.

El diagrama también muestra que los activos forman parte de una estructura más amplia dentro del informe, junto con funciones y riesgos, lo que permite una caracterización adecuada para el análisis económico. Esto sugiere que, en el contexto de precios de transferencia, la valoración y correcta identificación de los activos utilizados es fundamental para determinar si las transacciones cumplen con el principio de plena competencia.

- **Caracterización de la Operación Analizada:**

Figura 49. *Caracterización de la Operación Analizada*



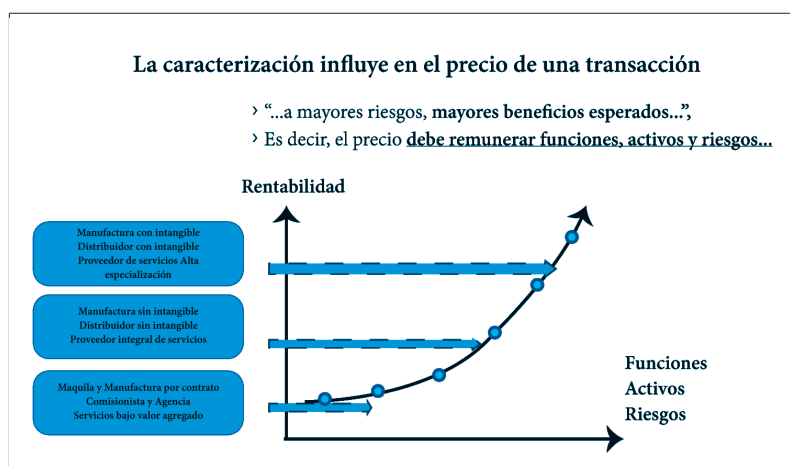
La caracterización, define y clasifica la naturaleza de la operación bajo estudio, determinando sus características económicas y financieras (ver Figura 49).

Además, el docente destaca que esta etapa es la conclusión del análisis funcional y el soporte fundamental del análisis económico, ya que permite definir y evaluar la operación objeto de estudio.

Uno de los propósitos clave de la caracterización es la identificación de comparables internos y externos, lo que facilita el análisis de mercado. Además, la caracterización ayuda a definir la “Parte Analizada”, es decir, la entidad dentro del grupo que será objeto de comparación. Para ello, se busca que sea la parte más confiable, que tenga una óptima calidad de comparables y que simplifique el análisis funcional.

También se menciona que, preferiblemente, la parte analizada debe ser un contribuyente local, aunque en casos de análisis indirecto, puede tratarse de una entidad del exterior. Todo este proceso es esencial para garantizar que las transacciones entre partes relacionadas cumplan con el principio de plena competencia y se ajusten a las regulaciones de precios de transferencia.

Figura 50. *La caracterización influye en el precio de una transacción*



A manera de ejemplo, el docente proyecta una figura que muestra cómo la caracterización influye en el precio de una transacción dentro del análisis de precios de transferencia (ver Figura 50). Se enfatiza que a mayores riesgos, mayores beneficios esperados, lo que significa que el precio debe compensar no solo las funciones realizadas, sino también los activos utilizados y los riesgos asumidos en la operación.

En el eje horizontal se representan las funciones, activos y riesgos, mientras que en el eje vertical se mide la rentabilidad. La figura indica que los modelos de negocio con menor complejidad, como la maquila, la manufactura por contrato, la comisión y la agencia, generan menor rentabilidad debido a su bajo valor agregado y menor exposición al riesgo.

En niveles intermedios, se encuentran empresas que realizan manufactura sin intangibles, distribución sin activos intangibles y proveedores de servicios integrales. Estas entidades asumen un nivel de

riesgo moderado y, por lo tanto, generan una rentabilidad mayor que los modelos más simples.

Finalmente, en la parte superior de la figura, se ubican las empresas con mayor especialización, como aquellas que manufacturan con intangibles, distribuyen productos con activos intangibles o prestan servicios altamente especializados. Estas empresas asumen un mayor nivel de riesgo y, en consecuencia, obtienen una mayor rentabilidad.

La Figura 50 refuerza la idea de que, en el análisis de precios de transferencia, la determinación del precio de una transacción debe considerar no solo los costos, sino también la remuneración adecuada de las funciones, los activos utilizados y los riesgos asumidos por cada entidad involucrada.

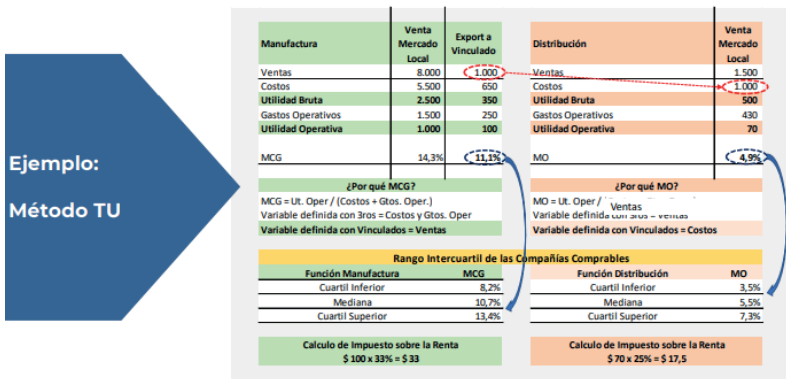
- **Análisis Económico:**

Examina la situación financiera de la empresa con base en indicadores económicos, comparaciones de mercado y otros factores clave para evaluar su desempeño.

5. Método TU y doble tributación

5.1. Método de TU

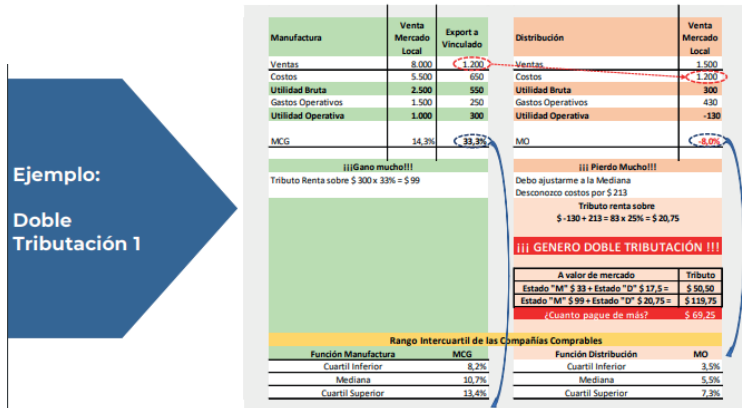
Figura 51. Método de TU



Este primer ejercicio presentado por el docente ilustra la aplicación del método de utilidad transaccional (TU) en el análisis de precios de transferencia y cómo pueden generarse problemas de doble tributación cuando hay discrepancias en la valoración de transacciones entre entidades relacionadas (ver Figura 51).

Inicialmente, se analiza la rentabilidad de una empresa manufacturera y una empresa distribuidora en función de la margen de contribución bruta (MCG) y el margen operativo (MO), respectivamente. La manufacturera vende parte de su producción a una empresa vinculada a un precio de 1.100, y este precio impacta en la utilidad operativa y en los márgenes calculados. Se compara la rentabilidad obtenida con un rango intercuartil de empresas comparables, lo que permite evaluar si los márgenes están dentro de los parámetros aceptables para fines de precios de transferencia. El cálculo del impuesto sobre la renta se realiza sobre la base de la utilidad determinada con estos márgenes.

Figura 52. Doble Tributación 1



Posteriormente, se muestra cómo un ajuste en el precio de transferencia puede generar un problema fiscal. En este caso, la autoridad fiscal ajusta el precio de venta de la manufacturera a 1.200, lo que incrementa su margen de contribución a 14.1 %. Sin embargo, este ajuste provoca que la empresa distribuidora incurra en una pérdida operativa de -3.0 %, al no poder trasladar el costo adicional a sus clientes. Como resultado, la empresa distribuidora termina pagando impuestos sobre una base ajustada, pero sin una reducción correspondiente en la empresa manufacturera, lo que genera doble tributación. En la parte inferior del cuadro, se observa que el impacto tributario del ajuste resulta en un pago excesivo de impuestos, lo que pone de manifiesto la importancia de una adecuada coordinación entre jurisdicciones fiscales para evitar este problema (ver Figura 52) .

En conclusión, este ejercicio muestra cómo las diferencias en la valoración de transacciones entre empresas vinculadas pueden afectar la rentabilidad y la carga fiscal de cada entidad, y destacan la necesidad de aplicar correctamente los métodos de precios de transferencia para evitar ajustes que generen doble tributación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).
(2022). *Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones fiscales 2022*. OCDE Publishing. Recuperado de <https://doi.org/10.1787/0e655865-es>.

| Sesión 4 |

Contexto internacional

Gastón Fiorentino

| 19 de octubre | Módulo 3 |



| Gastón Fiorentino |

Gastón Fiorentino es socio fundador de IG TP Experts S.A.S. y cuenta con más de 16 años de experiencia en precios de transferencia, tanto a nivel nacional como internacional. Ha trabajado en reconocidas firmas como PwC, EY Abogados y *Deloitte*, donde ha ocupado cargos de liderazgo, incluyendo el de Gerente Senior. Su enfoque profesional abarca la asesoría estratégica, el cumplimiento normativo y el apoyo en procesos litigiosos en materia tributaria.

Es Contador Público por la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) y cuenta con una especialización en Derecho Tributario Corporativo de la Universidad Externado de Colombia. Además, ha sido docente en instituciones como la Pontificia Universidad Javeriana, la Universidad Externado de Colombia y la Universidad para la Cooperación Internacional (UCI) en Costa Rica.

AGENDA DE LA SESIÓN DESARROLLADA

Temas:

1. Pilar 1
 - 1.1. Economía digital
 - 1.1.1. ¿A quién aplica?
 - 1.1.2. ¿Cómo se calcula la utilidad residual?
 - 1.1.3. Norma colombiana
 - 1.2. Distribuidores
 - 1.2.1. ¿A quién aplica?
2. Pilar 2

TEMAS CENTRALES ABORDADOS

Precios de Transferencia

Pilar 1 y 2

Nexo con la Norma colombiana

1. Pilar 1

Para esta sesión, el docente comenta que el *Pilar 1* se enfoca en la *Economía Digital* y busca reasignar la base imponible de ciertas multinacionales a las jurisdicciones donde realmente se generan las ganancias, es decir, donde residen los usuarios y consumidores. Dentro de este pilar, hay dos aspectos clave: Monto A y Monto B.

1.1. Monto A (Economía Digital) (T2)

El *Monto A* está diseñado para aplicar impuestos a multinacionales con ingresos superiores a 20.000 millones de euros. Para calcular la base imponible en cada jurisdicción, se utiliza el *Método de Partición de Utilidades*, el cual asigna una “Utilidad Residual”. Esta utilidad (explicada en anteriores sesiones) representa las ganancias excedentes que no pueden atribuirse directamente a una operación específica dentro de un país, sino que provienen del valor global de la empresa. De esta manera, se busca que los países donde se generan los ingresos tengan derecho a una parte de la tributación, evitando que las multinacionales concentren sus impuestos solo en países con beneficios fiscales.

1.1.1. ¿A quién aplica?

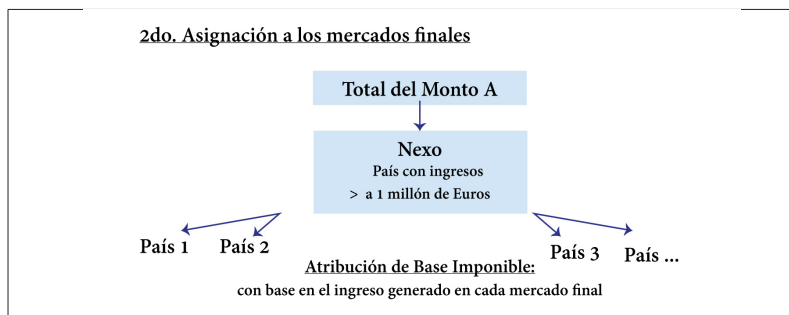
El *Monto A* dentro del *Pilar 1* de la Economía Digital establece las reglas para determinar qué empresas están sujetas a esta normativa y cómo se distribuye su base imponible entre los diferentes países. Su propósito es garantizar que las multinacionales paguen impuestos en las jurisdicciones donde realmente generan ingresos a partir de sus consumidores y usuarios finales.

En primer lugar, el *Monto A* aplica a grupos multinacionales que tengan ingresos superiores a 20.000 millones de euros y un ratio de ganancia antes de impuestos mayor al 10 %. Esto significa que solo las empresas altamente rentables y de gran tamaño están sujetas a esta medida.

En cuanto a la base imponible, se determina que entre un 20 % y un 30 % de las ganancias que superen el 10 % del *ratio* de ganancia deben ser asignadas a las jurisdicciones donde se encuentren los consumidores y usuarios finales. Este mecanismo busca evitar que las empresas declaren todas sus ganancias en países con impuestos bajos, asegurando una distribución más equitativa de los impuestos en los mercados donde operan.

Para que un país pueda reclamar parte de esta base imponible, *debe cumplirse un nexo*. Esto significa que la multinacional debe haber generado al menos 1 millón de euros de ingresos en esa jurisdicción. En ese caso, la empresa tributará según la tarifa de impuesto de renta que aplique en dicho país. Por ejemplo, si la base imponible asignada a un país bajo el *Pilar 1* está sujeta a un 32 % de impuesto de renta, la empresa pagará sobre esa base en esa jurisdicción específica.

Figura 53. Asignación a los mercados finales



Finalmente, *la atribución* de la base imponible se realiza considerando los ingresos generados en cada mercado final (ver Figura 53). Es decir, los impuestos se calculan con base en el nivel de ventas y ganancias que la multinacional obtiene en cada país donde tiene consumidores activos. De este modo, se busca asegurar que los impuestos sean pagados en función de la actividad económica real en cada territorio.

Condición	Descripción
Ingresos mínimos	La empresa debe tener ingresos anuales superiores a 20.000 millones de euros.
Rentabilidad	El ratio de ganancia antes de impuestos sobre ventas debe ser superior al 10 %.
Base imponible asignable	Entre 20 % y 30 % de la ganancia que exceda el 10 % del <i>ratio</i> de ganancia será asignada a las jurisdicciones donde están los consumidores y usuarios finales.
Nexo con la jurisdicción	La empresa debe haber generado al menos 1 millón de euros en ingresos en la jurisdicción para que se le asigne parte de la base imponible.
Tributación en la jurisdicción	La base imponible asignada tributará según la tarifa de impuesto de renta vigente en la jurisdicción donde están los consumidores.
Criterio de atribución	La base imponible se asigna en función del ingreso generado en cada mercado final.

1.1.2. ¿Cómo se calcula la utilidad residual?

El docente presenta el siguiente ejemplo:

Figura 54. *Pilar 1 Monto A*

PILAR 1: Monto A Resume de su cálculo			
1ro: Determinar la Utilidad Residual			
Referencia	Concepto	Importes	Calculos
(a)	Ingresos	20.000	
(b)	Utilidad (25%)	5.000	$b = a * 25\%$
(c)	Base 10%	2.000	$c = a * 10\%$
(d)	Exceso >10%	3.000	$d = b - c$
Monto A	Entre el 20% al 30% del exeso	600	Monto A = $d * 20\%$
		900	Monto A = $d * 30\%$

Posteriormente, explica que la Figura 54 muestra un resumen del cálculo para determinar la Utilidad Residual y el *Monto A* dentro del *Pilar 1* de la Economía Digital.

El proceso de cálculo sigue estos pasos:

Ingresos totales (Referencia a): Se parte de un monto de 20.000 millones de euros en ingresos.
Utilidad antes de impuestos (Referencia b): Se calcula como el 25 % de los ingresos, lo que da una utilidad de 5.000 millones de euros.
Base del 10 % (Referencia c): Se determina el 10 % de los ingresos, es decir, 2.000 millones de euros. Esta cantidad representa la ganancia considerada “normal” que no se redistribuye.

Exceso sobre el 10 % (Referencia d): Se obtiene restando la base del 10 % de la utilidad total ($5.000 - 2.000 = 3.000$ millones de euros). Este es el monto que se considera “excedente” y que será sujeto a distribución.

Determinación del *Monto A*:

Si se aplica el 20 % sobre el exceso, se obtiene 600 millones de euros ($3.000 * 20\%$).

Si se aplica el 30 % sobre el exceso, se obtiene 900 millones de euros ($3.000 * 30\%$).

En conclusión, el *Monto A*, para asignar a las jurisdicciones donde se encuentran los consumidores y usuarios finales puede estar entre 600 y 900 millones de euros, dependiendo del porcentaje que finalmente se decida aplicar.

1.1.3. Norma colombiana

Figura 55. Presencia Económica Significativa

PRESENCIA ECONÓMICA SIGNIFICATIVA Limita a que otro Estado defina la base imponible

- Se relaciona con Pilar 1 y Acción BEPS 1 (Tributación Económica Digital)
- Servicios Digitales (p.ej.: Netflix; Facebook, UBER, Google, entre otros)

° Umbral:

- 300.000 clientes y/o usuarios; ó
- Ingresos $> 31,300$ UVT (Aprox. COP 1.315mm) año anterior o en curso

° Recaudo: 3% Ingresos Anuales o 10% retención en la fuente

° Temporalidad = hasta que entre en vigencia el Pilar 1 a nivel mundial y en Colombia

La norma colombiana sobre Presencia Económica Significativa establece criterios para determinar cuándo una empresa extranjera de servicios digitales debe tributar en Colombia, incluso si no tiene presencia física en el país (ver Figura 55).

Esta norma se relaciona con el *Pilar 1* de la OCDE y la Acción BEPS 1, que buscan regular la tributación de la Economía Digital.

Para que una empresa extranjera sea considerada con presencia económica significativa en Colombia, debe cumplir con al menos uno de los siguientes umbrales:

- Tener más de 300.000 clientes o usuarios en el país.
- Generar ingresos superiores a 31.300 UVT (aproximadamente COP 1.315 millones) en el año anterior o en curso.

En cuanto al recaudo, estas empresas están sujetas a:

- Un 3 % sobre sus ingresos anuales en Colombia, o
- Una retención en la fuente del 10 % sobre sus ingresos.

El docente explica que, el propósito de la norma colombiana sobre *Presencia Económica Significativa* es garantizar que las empresas extranjeras que prestan servicios digitales en Colombia paguen impuestos en el país, incluso si no tienen una presencia física en el territorio.

Esto busca evitar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés), fenómeno en el que las grandes multinacionales declaran sus ganancias en países con impuestos más bajos, en lugar de tributar en los países donde realmente generan ingresos.

En términos generales, la norma persigue tres objetivos clave:

- Asegurar que las empresas digitales contribuyan al sistema tributario colombiano, dado que generan ingresos significativos en el país.
- Evitar la competencia desleal con empresas locales, que sí están obligadas a pagar impuestos en Colombia.
- Preparar el sistema tributario para la implementación del *Pilar 1* de la OCDE, alineándolo con los estándares internacionales sobre tributación de la economía digital.

1.2. Monto B (Distribuidores - Enfoque Simplificado)

Por otro lado, el docente comenta que, el *Monto B* se enfoca en la tributación de distribuidores que realizan actividades básicas de comercialización. Su objetivo principal es estandarizar la remuneración de estos distribuidores mediante un método más sencillo y predecible. Para esto, se utiliza el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación, el cual establece márgenes predefinidos según el tipo de negocio y en función de dos factores: Activos Operativos Netos (OAS %) y Gastos Operativos (OES %). Con este enfoque, se busca simplificar la fiscalidad de estas empresas y reducir disputas entre países sobre cuánto impuesto deben pagar en cada jurisdicción.

En términos generales, *Monto A* busca asignar impuestos sobre la renta de grandes empresas digitales en función de dónde están sus usuarios, mientras que *Monto B* regula la tributación de distribuidores con un método más simple y predecible.

1.2.1 ¿A quién aplica?

El *Monto B* dentro del *Pilar 1* se enfoca en los distribuidores que realizan actividades de comercialización y busca establecer un método simplificado para determinar su remuneración en operaciones controladas. Su propósito es estandarizar los márgenes de utilidad de los distribuidores que forman parte de grupos multinacionales, asegurando una aplicación uniforme de los precios de transferencia.

Este enfoque aplica exclusivamente a distribuidores que compran bienes a empresas vinculadas y los revenden a terceros en operaciones mayoristas. Sin embargo, no todas las actividades de distribución pueden acogerse a este método. Se excluyen aquellas relacionadas con la distribución de bienes no tangibles o *commodities*, así como aquellas en las que la empresa analizada también realiza otras funciones, como manufactura, y no se puede separar claramente la información financiera correspondiente a la distribución.

Para que un distribuidor pueda aplicar el *Monto B*, debe cumplir con ciertos requisitos.

Requisito	Descripción
Gastos operativos	Deben ser al menos del 3 % de los ingresos y no pueden superar un rango entre el 20 % y 30 % anual.
Generación de activos intangibles	La empresa analizada no debe generar ni contribuir a la creación de un Activo Intangible único, como una marca o una tecnología diferenciada.

Este método busca reducir la carga administrativa para las empresas y facilitar la fiscalización por parte de las autoridades tributarias, asegurando que los distribuidores obtengan una rentabilidad adecuada dentro del grupo multinacional sin necesidad de realizar análisis complejos.

Posteriormente, el docente comenta que para aplicar el *Monto B*, primero se clasifica a la empresa según la industria en la que opera. Esto permite comparar la actividad del distribuidor con márgenes de referencia de su propio sector. A modo de ejemplo, se pueden contemplar tres grupos:

Industry Grouping	Ejemplos de sectores
Grupo 1	Alimentos perecederos, comestibles, consumibles domésticos, materiales de construcción, plomería, metales, etc.
Grupo 2	<i>Hardware</i> y componentes de TI, componentes y consumibles electrónicos, equipos de oficina, productos de impresión, etc.
Grupo 3	Maquinaria médica, maquinaria industrial, autopartes, vehículos, otros bienes de mayor complejidad técnica.

Cada grupo industrial puede presentar márgenes de utilidad diferentes debido a la naturaleza de sus operaciones, el nivel de competencia y la estructura de costos típica del sector.

Además de la clasificación por industria, el *Monto B* considera la **intensidad** de los activos y gastos operativos del distribuidor. Estos indicadores se miden como:

- oas % (Operating Assets / Sales): Porcentaje de Activos Operativos en relación con las ventas.
- oes % (Operating Expenses / Sales): Porcentaje de Gastos Operativos en relación con las ventas.

Dependiendo de estos porcentajes, la empresa puede clasificarse como de baja, mediana o alta intensidad.

Nivel de Intensidad	OAS % (rango)	OES % (rango)
Bajo (Low)	0 % – 5 %	0 % – 5 %
Medio (Medium)	5 % – 10 %	5 % – 10 %
Alto (High)	> 10 %	> 10 %

Esta segmentación permite ajustar el margen de utilidad en función del perfil de riesgos y funciones del distribuidor: una empresa con mayor intensidad de activos y gastos podría requerir un margen más elevado, mientras que una con menor intensidad se ubicaría en la parte baja del rango.

Una vez que se ha identificado el grupo industrial y el nivel de intensidad (bajo, medio o alto), se asigna un margen de utilidad estandarizado.

Grupo Industrial	Nivel de Intensidad	Margen de Utilidad (ej.)
Grupo 1	Bajo (L)	3,5 %
	Medio (M)	5,5 %
	Alto (H)	7,0 %
Grupo 2	Bajo (L)	4,0 %
	Medio (M)	6,0 %
	Alto (H)	8,0 %
Grupo 3	Bajo (L)	5,0 %
	Medio (M)	7,0 %
	Alto (H)	9,0 %

De esta manera, el docente comenta que si una empresa se clasifica en el Grupo 1 y presenta una intensidad de activos y gastos media, el margen aplicable podría ser, por ejemplo, un 5,5 % sobre sus ventas netas. Este margen se usaría como referencia en sus precios de transferencia para operaciones controladas con partes vinculadas.

Frente a lo anterior, el profesor menciona que los objetivos y los beneficios son:

- **Simplicidad:** Al establecer márgenes estándar, se reducen los análisis complejos y los costos de cumplimiento para las empresas.
- **Uniformidad:** Las autoridades fiscales pueden revisar de forma más ágil si los distribuidores están declarando márgenes razonables.
- **Menos disputas:** Al existir criterios claros y conocidos por todas las partes, se disminuyen los conflictos entre jurisdicciones sobre cuánto impuesto debe pagar cada distribuidor.

En conclusión, el *Monto B* ofrece un enfoque simplificado para la asignación de utilidades a los distribuidores en grupos multinacionales. Mediante la clasificación por industria y la evaluación de la intensidad de activos y gastos, se establecen márgenes de utilidad estándar que buscan reflejar el riesgo y las funciones asumidas por cada distribuidor, al tiempo que se facilita la fiscalización y el cumplimiento tributario.

2. PILAR 2

Figura 56. *Pilar 2: Impuesto mínimo global*

PILAR 2: Impuesto mínimo global - Global Anti-Base Erosión (“GloBE”) -

- Regla de Top-Up Tax: que atribuye el derecho, en la jurisdicción donde se encuentra ubicada la Casa Matriz, de gravar por los ingresos de transacciones intercompañía

- ° Cuando la entidad receptora tribute a una tasa efectiva menor al 15%

- Grupos alcanzados: aquellos con ingresos superiores a € 750 millones

Norma colombiana

Tasa Efectiva de Tributación (Art 240 ET): 15% *Levita se tribute en la jurisdicción de la Casa Matriz*

El *Pilar 2* es parte de la iniciativa de la OCDE/G20 para abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía. Su principal objetivo es establecer un impuesto mínimo global que garantice que las grandes multinacionales paguen al menos un 15 % de impuesto sobre sus utilidades, sin importar en qué jurisdicciones operen. De esta manera, se busca evitar la “carrera a la baja” en tasas de impuestos corporativos y la transferencia de beneficios a jurisdicciones de baja o nula imposición.

Dentro del *Pilar 2*, la figura central es la “Regla de Top-Up Tax”. Bajo este mecanismo, cuando una entidad de un grupo multinacional tributa en una jurisdicción con una tasa efectiva menor al 15 %, la jurisdicción de la casa matriz (o sociedad controlante) tiene el derecho de gravar la diferencia para asegurar que, a nivel consolidado, se cumpla con el impuesto mínimo. Por ejemplo, si una subsidiaria paga un 10 % en el país donde opera, la casa matriz puede aplicar un 5 % adicional para llegar al 15 % global.

La regla del impuesto mínimo global se aplica a los grupos multinacionales con ingresos anuales consolidados superiores a 750 millones de euros. Este umbral se estableció para centrarse en las grandes corporaciones que tienen la capacidad y recursos para realizar planifi-

caciones fiscales internacionales complejas. Así, se busca equilibrar la necesidad de combatir la erosión de la base imponible con la carga administrativa que esto implica para las empresas y las autoridades fiscales.

En el caso de Colombia, la referencia principal es la Tasa Efectiva de Tributación (TET) del 15 %, contemplada en el Artículo 240 del Estatuto Tributario. En línea con la propuesta global del *Pilar 2*, esta tasa actuaría como tasa mínima que se debería cumplir, ya sea directamente en Colombia o a través del mecanismo de la “Regla de Top-Up Tax” en la jurisdicción de la casa matriz. De esta forma, si una subsidiaria colombiana de un grupo multinacional está sujeta a un impuesto por debajo de 15 %, la casa matriz podría verse obligada a cubrir la diferencia para llegar a ese porcentaje mínimo.

El docente comenta que los propósitos de esta regulación son:

- **Evitar la Erosión de la Base Imponible:** Al garantizar un mínimo de tributación del 15 %, se reduce el incentivo para desplazar utilidades a países con tasas muy bajas.
- **Generar una Competencia Fiscal Más Equitativa:** Se busca eliminar la ventaja que obtienen algunas multinacionales al establecerse en jurisdicciones de baja imposición, nivelando el campo de juego con empresas que operan en países con tasas más altas.
- **Mayor Recaudo:** Los países que apliquen correctamente el *Pilar 2* podrían incrementar su recaudación fiscal, al menos en aquellos casos donde las subsidiarias locales paguen menos del 15 % y la casa matriz deba cubrir la diferencia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2022). *Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones fiscales 2022*. OCDE Publishing. Recuperado de <https://doi.org/10.1787/0e655865-es>.
- Congreso de Colombia. (1989). *Decreto 624 de 1989, “Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los impuestos administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales”*. Diario Oficial No. 39.564.
- OCDE. (2021a). *Addressing the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two)*. Recuperado de <https://www.oecd.org/tax/beps/tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-global-anti-base-erosion-model-rules-pillar-two.htm>
- OCDE. (2021b). *Declaración sobre una solución de dos pilares para abordar los retos fiscales derivados de la digitalización de la economía*. Recuperado de <https://www.oecd.org/tax/beps/statement-on-a-two-pillar-solution-to-address-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-july-2021.htm>

| Sesión 5 |

Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia (APA), MAP e ICAP

| 26 de octubre | Módulo 3 |



| Gastón Fiorentino |

Gastón Fiorentino es socio fundador de IG TP Experts S.A.S. y cuenta con más de 16 años de experiencia en precios de transferencia, tanto a nivel nacional como internacional. Ha trabajado en reconocidas firmas como PwC, EY Abogados y *Deloitte*, donde ha ocupado cargos de liderazgo, incluyendo el de Gerente Senior. Su enfoque profesional abarca la asesoría estratégica, el cumplimiento normativo y el apoyo en procesos litigiosos en materia tributaria.

Es Contador Público por la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) y cuenta con una especialización en Derecho Tributario Corporativo de la Universidad Externado de Colombia. Además, ha sido docente en instituciones como la Pontificia Universidad Javeriana, la Universidad Externado de Colombia y la Universidad para la Cooperación Internacional (UCI) en Costa Rica.

AGENDA DE LA SESIÓN DESARROLLADA

Temas:

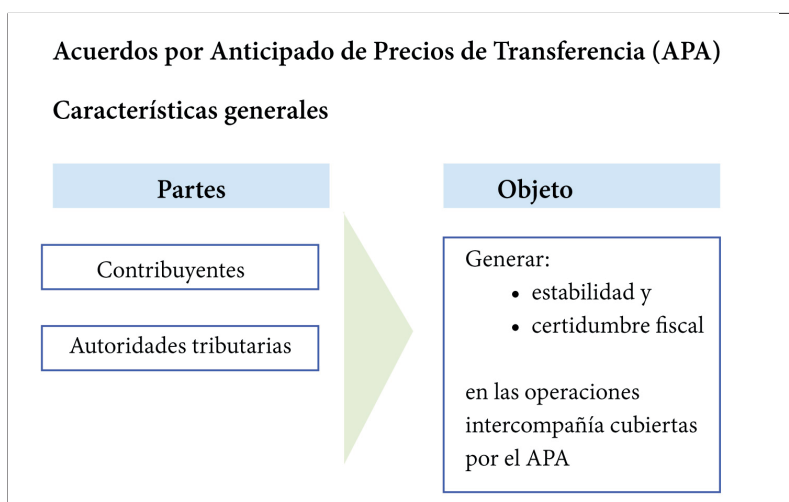
6. ACUERDOS POR ANTICIPADO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA (APA)
 - 6.1. Características generales
 - 6.2. Marco normativo
 - 6.3. Elementos del APA
 - 6.4. Tipos de APA
 - 6.5. Ventajas vs Desventajas de los APAS
 - 6.6. Materialidad/admisibilidad
 - 6.7. Vigencia
 - 6.8. Proceso
 - 6.8.1. Reunión preliminar
7. PROCEDIMIENTO DE ACUERDO MUTUO
 - 7.1. Generalidades
 - 7.2. Procedimiento
 - 7.3. Ajuste correlativo
 - 7.4. Ejemplo de MAP
8. PROGRAMA INTERNACIONAL DE ASEGURAMIENTO DEL CUMPLIMIENTO (ICAP)
 - 8.1. Etapas o procedimientos sujetos al ICAP
9. ANÁLISIS DE CASOS

TEMAS CENTRALES ABORDADOS

1. ACUERDOS POR ANTICIPADO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA (APA)

1.1. Características generales

Figura 57. Acuerdos por Anticipo de Precios de Transferencia (APA)



Los Acuerdos por Anticipo de Precios de Transferencia (APA) son herramientas clave en el ámbito fiscal diseñadas para regular las transacciones entre partes relacionadas, garantizando que se realicen conforme al principio de plena competencia (ver Figura 57). Estos acuerdos involucran a dos partes principales:

- los contribuyentes, que son las empresas o entidades que realizan operaciones intercompañía,
- las autoridades tributarias, encargadas de supervisar y validar las condiciones pactadas en el APA.

El docente explica que el objeto principal de los Acuerdos por Anticipado de Precios de Transferencia (APA) es garantizar estabilidad y certidumbre fiscal en las operaciones intercompañía que estén cubiertas por estos acuerdos. Sobre esto, menciona el docente que, se logra estableciendo de manera previa y consensuada entre las empresas y las autoridades tributarias las condiciones y métodos de valoración de precios de transferencia que serán aplicables a dichas transacciones.

Además, se menciona que la estabilidad fiscal significa que las empresas pueden operar bajo un marco normativo claro, evitando ajustes imprevistos o controversias futuras con las autoridades fiscales. Asimismo, enfatiza que la certidumbre fiscal brinda confianza a las partes al garantizar que las condiciones pactadas en el APA cumplen con los principios legales y tributarios internacionales, reduciendo significativamente el riesgo de litigios.

Finalmente, señala que los APA son herramientas estratégicas tanto para los contribuyentes como para los gobiernos, ya que fomentan la transparencia, la predictibilidad y la correcta aplicación del principio de plena competencia en las relaciones económicas internacionales.

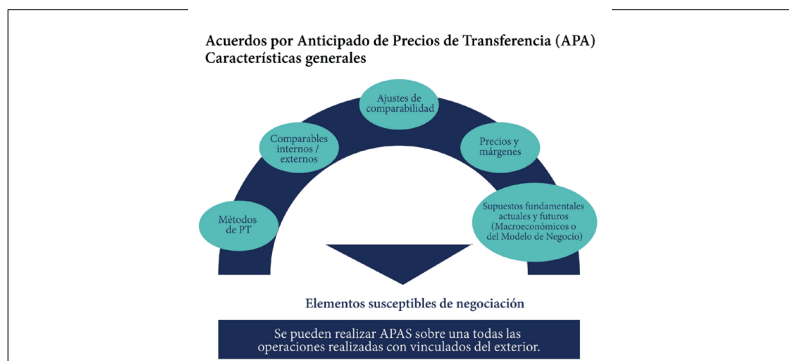
1.2. Marco normativo

Figura 58. Marco normativo

Acuerdos por Anticipado de Precios de Transferencia (APA)	
Marco normativo	
Norma	Contenido
Directrices de la OCDE Capítulo IV: Procedimientos Administrativos Sección F: 4.134 a 4.176	Ventajas, Desventajas y Recomendaciones, en relación con APAS
Artículo 260-10 del ET	Marco general
Decreto 1625 de 2016- Decreto Único Reglamentario - DUR	Art. 1.2.2.4.1. al Art. 1.2.2.4.10.
Cartilla DIAN-2019	Consideraciones técnicas, elaborado con el apoyo de la OCDE y Banco Mundial

1.3. Elementos del APA

Figura 59. Características generales de los Acuerdos por Anticipo de Precios de Transferencia (APA)



Los Acuerdos por Anticipo de Precios de Transferencia (APA) implican la negociación y definición de varios elementos clave que garantizan la correcta aplicación del *principio de plena competencia* en las operaciones intercompañía (ver Figura 59). El docente menciona que estos elementos son fundamentales para asegurar que las transacciones entre partes relacionadas se ajusten a los estándares internacionales y las regulaciones locales. Entre estos elementos destacan los ajustes de comparabilidad, los métodos de precios de transferencia, los comparables internos y externos, los precios y márgenes, y los supuestos macroeconómicos o del modelo de negocio. Cada uno de estos aspectos es susceptible de negociación entre el contribuyente y las autoridades tributarias. La siguiente tabla detalla la descripción y relevancia de cada uno de estos elementos:

Elemento	Descripción	Relevancia
Ajustes de comparabilidad	Son modificaciones realizadas para mejorar la comparabilidad entre las operaciones intercompañía y las operaciones de mercado.	Garantizan que las diferencias funcionales, contractuales o económicas no distorsionen el análisis de precios.

Métodos de precios de transferencia	Métodos establecidos para determinar si las condiciones de las transacciones cumplen con el principio de plena competencia.	Permiten analizar las transacciones utilizando enfoques como el método del precio comparable o el de márgenes.
Comparables internos y externos	Son datos de referencia que se usan para contrastar las condiciones de la operación intercompañía con las de operaciones independientes.	Proveen evidencia de mercado para justificar los precios utilizados en las transacciones intercompañía.
Precios y márgenes	Incluyen los valores transaccionales y los márgenes de ganancia aplicables a las operaciones.	Aseguran que los beneficios se distribuyan de forma justa y en línea con las condiciones de mercado.
Supuestos macroeconómicos y del modelo de negocio	Factores económicos actuales y futuros, como inflación, tasas de cambio o proyecciones del negocio, que influyen en la operación.	Consideran el impacto de variables externas y estratégicas en la fijación de precios de transferencia.

1.4. Tipos de APAS

Los Acuerdos por Anticipado de Precios de Transferencia (APA) se clasifican en tres tipos principales: unilaterales, bilaterales y multilaterales, dependiendo de las partes involucradas y la complejidad de las transacciones intercompañía que se analizan.

Figura 60. *Tipos de APAS*

Acuerdos por Anticipado de Precios de Transferencia (APA)		
Tipos de APAS		
Unilaterales	Bilaterales	Multilaterales
Acuerdos entre un “Contribuyente” y la “DIAN”, en relación con el tratamiento de ciertas transacciones intercompañía.	Por medio del cual un “Contribuyente” le solicita a la “DIAN” llegue a un acuerdo con el otro “Estado” firmante de un “CDI”, en relación con el tratamiento de ciertas transacciones intercompañía.	Por medio del cual un “Contribuyente” le solicita a la “DIAN” llegue a un acuerdo con “varios Estados” con los cuales ha firmado un “CDI”, en relación con el tratamiento de ciertas transacciones intercompañía.

En otras palabras, el docente menciona que:

- En primer lugar, el *APA unilateral* es un acuerdo entre el contribuyente y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), en el caso colombiano, o la autoridad fiscal correspondiente en otros países. Este tipo de acuerdo se limita al tratamiento de ciertas transacciones intercompañía, pero solo involucra al país en cuestión, sin la participación de otras jurisdicciones fiscales. El docente destaca que este es el tipo más sencillo de APA, ya que no requiere coordinación internacional.
- Por otro lado, el *APA bilateral* incluye la participación de una segunda jurisdicción fiscal. Este acuerdo surge cuando un contribuyente solicita a la DIAN que negocie con la autoridad fiscal de otro país firmante de un Convenio para Evitar la Doble Imposición (CDI). Este tipo de APA es más complejo que el unilateral, ya que busca garantizar que las condiciones acordadas sean reconocidas tanto en Colombia como en el otro Estado involucrado. El docente señala que los APAS bilaterales son ideales para evitar conflictos de doble tributación entre países.
- Finalmente, el *APA multilateral* es el más complejo de los tres y se da cuando un contribuyente solicita a la DIAN que negocie acuerdos similares con múltiples Estados firmantes de un CDI. Este tipo de APA es especialmente útil para grandes multinacionales que operan en varias jurisdicciones, ya que busca garantizar un tratamiento coherente y equitativo de las transacciones intercompañía en todas las jurisdicciones involucradas. Según el doctor, aunque más complejos, los APAS multilaterales proporcionan una mayor certidumbre para operaciones internacionales de gran escala.

Comentarios del docente: En conclusión, cada tipo de Acuerdo por Anticipado de Precios de Transferencia (APA) ofrece diferentes niveles de cobertura y complejidad, dependiendo de las necesidades del contribuyente y de la naturaleza de las operaciones intercompañía. Los APAS unilaterales son los más sencillos de implementar y se limitan a

acuerdos entre el contribuyente y la autoridad fiscal local, lo que resulta adecuado para operaciones que no involucran múltiples jurisdicciones. Sin embargo, su principal limitación es que no proporcionan protección en casos de doble tributación, ya que no están reconocidos por otras administraciones fiscales.

Por su parte, los APAS bilaterales son más complejos, pero ofrecen un nivel superior de certidumbre fiscal al involucrar a la autoridad fiscal de otra jurisdicción. Este tipo de acuerdos asegura que las transacciones intercompañía sean aceptadas en ambas jurisdicciones, lo que evita conflictos tributarios y reduce significativamente el riesgo de ajustes fiscales duplicados. Son especialmente valiosos para empresas que tienen operaciones relevantes entre dos países con un Convenio para Evitar la Doble Imposición (CDI).

Finalmente, los APAS multilaterales representan la solución más integral y completa, ya que permiten negociar acuerdos que cubren múltiples jurisdicciones simultáneamente. Aunque su implementación es la más compleja debido a la necesidad de coordinar entre varias autoridades fiscales, ofrecen la ventaja de garantizar un tratamiento fiscal uniforme y coherente en todas las jurisdicciones involucradas. Esto es crucial para multinacionales con operaciones en diversas geografías, ya que reduce al máximo la incertidumbre fiscal y los riesgos de disputas.

El docente enfatiza que la elección del tipo de APA depende de las circunstancias específicas de cada contribuyente, como la estructura de sus operaciones, la extensión de su red internacional y los riesgos fiscales asociados. Además, subraya que los APAS son una herramienta estratégica no solo para minimizar riesgos, sino también para optimizar la gestión fiscal, ya que promueven la transparencia, la predictibilidad y la cooperación entre contribuyentes y autoridades fiscales. Así, los APAS se convierten en un elemento fundamental para garantizar la adecuada aplicación de los principios de precios de transferencia en el comercio global.

1.5. Ventajas vs. desventajas de los APAS

Ventajas	Desventajas
Eliminan las incertidumbres fiscales y generan certidumbre en las operaciones intercompañía.	Los APAS unilaterales no eliminan el riesgo de doble tributación ni permiten ajustes correlativos.
Promueven un entorno de cooperación y consulta, evitando conflictos entre contribuyentes y autoridades fiscales.	No son recomendables en jurisdicciones con alta volatilidad macroeconómica, como Venezuela o Argentina.
Son aplicables a operaciones de gran envergadura, facilitando acuerdos en transacciones complejas.	Requieren personal altamente calificado para su elaboración y negociación.
Representan una oportunidad de aprendizaje para la DIAN en temas especializados de fiscalidad internacional.	En Colombia, existe una falta de precedentes, ya que solo se ha realizado un APA y actualmente no está vigente.
Generan un ambiente favorable para la inversión, al reducir los riesgos fiscales y mejorar la confianza empresarial.	
Se negocian a través de la Oficina de Asuntos Internacionales, lo que permite un enfoque más estratégico que otras áreas.	
Evitan largas y costosas inspecciones fiscales y litigios judiciales.	
Existe la posibilidad de que su uso elimine la obligación de presentar la documentación comprobatoria.	
Garantizan la confidencialidad de la información proporcionada por el contribuyente.	
Los APAS bilaterales y multilaterales reducen la doble tributación y agilizan la resolución de conflictos en MAPS (procedimientos amistosos).	

1.6. Materialidad/Admisibilidad

Figura 61. *Materialidad/Admisibilidad*

Para operaciones intercompañía

- Mayores a 100.000 UVT
Para el FY 2024 la UVT = COP 47.065
- Operaciones mayores a COP 4.700 millones

El docente presenta los criterios de materialidad y admisibilidad para operaciones (ver Figura 61). Según lo explicado, estos criterios buscan definir el umbral mínimo de operaciones que pueden ser consideradas significativas o relevantes para efectos de fiscalización o cumplimiento normativo en precios de transferencia.

En este caso, se establece que para el año fiscal 2024:

- Las operaciones intercompañía deben ser mayores a 100.000 UVT (Unidades de Valor Tributario) para ser consideradas relevantes. La UVT para el año 2024 tiene un valor equivalente a COP 47.065, lo que significa que el umbral mínimo es de COP 4.706.500.000 (4.7 mil millones de pesos colombianos).
- De manera equivalente, también se especifica que solo serán relevantes las operaciones mayores a COP 4.700 millones, reafirmando el criterio basado en la UVT.

Esto significa que las transacciones menores a este umbral no estarían sujetas al cumplimiento de ciertas obligaciones en precios de transferencia, lo que busca optimizar los recursos de la administración tributaria y enfocarse en operaciones de gran envergadura.

Además, el docente menciona que la justificación de este umbral se debe a que desde varias perspectivas: *prácticas, económicas y administrativas*.

En primer lugar, permite a las autoridades tributarias, como la DIAN, optimizar sus recursos al enfocar la fiscalización en transacciones de mayor envergadura, que representan un mayor riesgo fiscal. Esto asegura un uso eficiente de los recursos disponibles, evitando fiscalizaciones desproporcionadas en operaciones de menor impacto económico. Además, esta medida reduce la carga administrativa para las empresas al excluirlas de la obligación de preparar documentación comprobatoria o someterse a revisiones por transacciones de bajo valor, lo que disminuye costos y esfuerzos innecesarios. También contribuye a la focalización en riesgos relevantes de precios de transferencia, priorizando aquellas operaciones que podrían erosionar la base fiscal de forma significativa.

Por otra parte, establecer este umbral evita que las autoridades incurran en costos desproporcionados al fiscalizar operaciones menores, cuyo impacto en la recaudación sería mínimo. Esto está alineado con estándares internacionales, como los recomendados por la OCDE, que promueven concentrar los esfuerzos en transacciones de alto valor y minimizar las cargas administrativas para los contribuyentes. Asimismo, esta política fomenta un ambiente favorable para la inversión y mejora la competitividad empresarial al eliminar barreras fiscales innecesarias para operaciones de bajo riesgo. En resumen, el umbral de materialidad equilibra de manera efectiva la necesidad de control fiscal con la eficiencia administrativa y la promoción de un entorno de negocios más dinámico y competitivo.

1.7. Vigencia

El periodo máximo de vigencia de un Acuerdo Anticipado de Precios (APA) es de cinco años, y se desglosa de la siguiente manera: incluye el año en que se firma el acuerdo, el año inmediatamente anterior (denominado *rollback*) y hasta tres años fiscales posteriores a la fecha de suscripción del acuerdo (ver Figura 62). Cabe destacar que esta limitación de tiempo no aplica en aquellos casos en que el APA esté relacionado con la implementación de un Procedimiento Amistoso (MAP) bajo el marco de un Convenio de Doble Imposición (CDI).

Esta estructura temporal permite que el acuerdo abarque no solo operaciones futuras, sino también transacciones realizadas en el pasado reciente, brindando seguridad jurídica a las partes. Además, el docente menciona que esta flexibilidad contribuye a fortalecer la predictibilidad fiscal para las empresas y ayuda a cerrar potenciales disputas retroactivas en materia de precios de transferencia.

Figura 62. *Vigencia de un Acuerdo Anticipado de Precios (APA)*

Máximo = 5 años

- Año en que se suscriba el acuerdo,
- Año inmediatamente anterior (“rollback”), y
- Hasta por los tres (3) periodos gravables siguientes a la suscripción del acuerdo.

(excepto cuando el APA se refiera a la aplicación de un MAP bajo el contexto de un CDI)

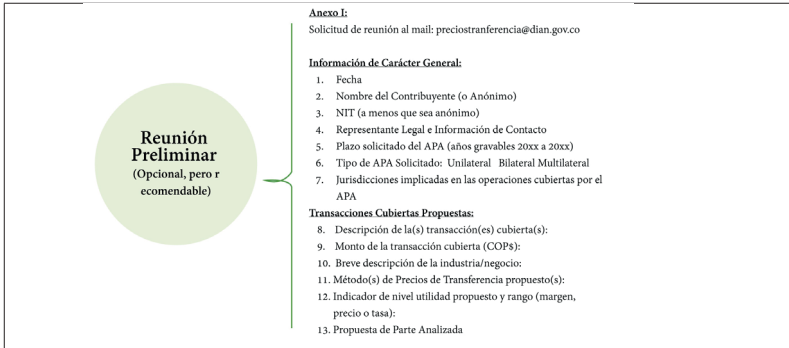
1.8. Proceso

El proceso de un Acuerdo Anticipado de Precios (APA) se complementa con etapas adicionales que abarcan desde la negociación hasta el cumplimiento anual del acuerdo. Estas fases finales son esenciales para garantizar que el APA sea implementado de forma efectiva y cumpla con los objetivos fiscales y de estabilidad acordados entre las partes. A continuación, se actualiza la tabla para incluir estas etapas adicionales:

Etapas	Descripción	Plazos
1. Reunión Preliminar (Opcional)	Reunión con el Director General de la DIAN o su delegado para presentar la intención de un APA.	Puede realizarse en cualquier momento antes de la presentación formal de la solicitud. Se requiere un anexo con la propuesta (PowerPoint y documentos).
2. Solicitud Formal	Presentación oficial de la solicitud, acompañada de toda la documentación requerida por la DIAN.	— APA Unilateral: La DIAN tiene 9 meses para aceptar o rechazar la solicitud. — APA Bilateral o Multilateral: Los plazos se rigen por el contexto del CDI (acuerdo con el otro Estado involucrado).
3. Evaluación	Análisis crítico por parte de la DIAN, que incluye revisión de la información, reuniones y visitas de campo.	- APA Unilateral: La DIAN realiza el análisis y solicita información adicional según sea necesario. - APA Bilateral o Multilateral: La DIAN debe recibir la misma información que el otro Estado, bajo el marco del CDI.
4. Negociación	Discusión sobre el método de precios de transferencia y acuerdos técnicos con las partes involucradas.	— APA Unilateral: La DIAN analiza y negocia el método de PT. — APA Bilateral o Multilateral: La DIAN negocia con el otro Estado del CDI, define el método y lo comunica al contribuyente colombiano.
5. Redacción y Acuerdo	Elaboración del documento final del APA, con los términos y condiciones acordados.	— APA Unilateral: La DIAN realiza un análisis final y se asegura de la correcta redacción del acuerdo. — APA Bilateral o Multilateral: La DIAN debe recibir la misma información proporcionada al otro Estado involucrado.
6. Cumplimiento Anual del APA	Monitoreo del cumplimiento de las condiciones del APA por parte del contribuyente.	— Informe Anual del APA acompañado de la Declaración Informativa. — Declaración de Precios de Transferencia (DC) si las operaciones no están cubiertas por el APA.

1.8.1. Reunión Preliminar

Figura 63. *Reunión Preliminar*



El docente explica en la Figura 63 que la reunión preliminar, aunque es opcional, resulta altamente recomendable para iniciar el proceso de un Acuerdo Anticipado de Precios (APA). Este primer contacto se utiliza para establecer una comunicación inicial con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Se destaca que la solicitud para esta reunión debe enviarse al correo específico de precios de transferencia: preciostransferencia@dian.gov.co.

El docente menciona que esta reunión preliminar está acompañada de un Anexo I, el cual debe incluir información de carácter general y técnico. A continuación, detalla los elementos clave que conforman este anexo:

1. Información General:

- Fecha de presentación de la solicitud.
- Nombre del contribuyente, que puede ser anónimo si se desea.
- Número de Identificación Tributaria (NIT), aclarando que no es obligatorio si se realiza de forma anónima.
- Datos del representante legal, incluyendo su información de contacto.

- Plazo solicitado para el APA, que abarca los años gravables específicos (por ejemplo, 202X a 202Y).
- Especificación del tipo de APA solicitado: unilateral, bilateral o multilateral.
- Jurisdicciones que participan en las operaciones que estarán bajo el alcance del APA.

2. Transacciones Cubiertas Propuestas:

- Descripción de las transacciones intercompañía que serán evaluadas.
- El monto de las transacciones involucradas, expresado como COPS (Costos de Operaciones Cubiertas).
- Una breve descripción del sector industrial o del negocio del contribuyente, lo que ayuda a contextualizar el acuerdo.
- Los métodos de precios de transferencia que se proponen para evaluar la operación.
- Indicadores de utilidad esperados, que pueden incluir márgenes, precios, tasas, entre otros.
- Propuesta de análisis por parte del contribuyente sobre las transacciones.

Finalmente se enfatiza que esta reunión permite a la DIAN entender las operaciones y contextos específicos del contribuyente desde una etapa temprana. Además, se considera una oportunidad para identificar posibles ajustes o necesidades de documentación antes de proceder formalmente con el APA. En palabras del docente, esta etapa inicial es clave para agilizar y estructurar adecuadamente el proceso de negociación y evaluación posterior.

2. PROCEDIMIENTO DE ACUERDO MUTUO

2.1. Generalidades

El profesor explica que los procedimientos de mutuo acuerdo (MAP) son mecanismos establecidos en los tratados fiscales internacionales para resolver disputas relacionadas con la doble imposición, especialmente en precios de transferencia. El docente señala que estos procedimientos permiten a las empresas multinacionales solicitar que las autoridades fiscales de dos o más países cooperen para eliminar problemas derivados de ajustes fiscales contradictorios.

Además, también menciona que los MAP se encuentran regulados en los convenios basados en el Modelo de Convenio de la OCDE, y su aplicación depende del marco establecido en cada tratado bilateral. Además, comenta que estos procedimientos son esenciales cuando las administraciones fiscales discrepan sobre la correcta interpretación de un tratado o sobre la valoración de transacciones entre partes relacionadas.

Por otro lado, aunque el proceso es colaborativo entre países, el profesor recalca que *no siempre garantiza una resolución rápida ni vinculante*. Asimismo, enfatiza que los MAP son una herramienta valiosa para evitar conflictos fiscales prolongados, ofreciendo a las empresas un marco para lograr justicia tributaria y previsibilidad en sus operaciones internacionales.

Figura 64. Generalidades de los procedimientos de acuerdo mutuo (MAP)

Procedimientos de acuerdo mutuo (MAP) Generalidades (Resolución 85 de 21/08/2020)
Propósito
Procedimiento que puede invocar un Contribuyente para resolver situaciones de doble tributación (ajuste correlativo de PT), así como para pedir aclaraciones en relación con el alcance del CDI.
¿Quién puede presentar una solicitud?
Cuando un Contribuyente considere que las acciones de uno o ambos Estados Contratantes resultan o resultarán en una tributación no conforme con las disposiciones del Convenio, el Contribuyente podrá solicitar asistencia de la Autoridad Competente de Colombia (ACC)

Posteriormente en la Figura 64, explica las generalidades de los Procedimientos de Acuerdo Mutuo (MAP) establecidos en la Resolución 85 del 21 de agosto de 2020, destacando su papel en la resolución de conflictos tributarios internacionales. Tal y como se explicó anteriormente, el propósito principal de los MAP es ofrecer a los contribuyentes un mecanismo para resolver situaciones de doble tributación, como los ajustes correlativos de precios de transferencia, o para aclarar el alcance de los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI). Este procedimiento permite garantizar que las empresas no sean gravadas de manera injusta en más de una jurisdicción.

En cuanto a quién puede presentar una solicitud, se señala que *los contribuyentes tienen la opción de recurrir al MAP cuando consideren que las acciones de uno o ambos Estados contratantes resultan en una tributación no conforme con las disposiciones del convenio*. En este caso, la solicitud debe ser dirigida a la Autoridad Competente de Colombia (ACC), quien interviene para buscar una solución negociada entre los países involucrados.

Figura 65. Escenarios típicos en los que se recurre a la asistencia de la Autoridad Competente de Colombia (ACC)

Escenarios típicos en los que se requiere la asistencia de la Autoridad Competente de Colombia	
Ajustes de precios de transferencia. correlativos)	Atribución de rentas a (ajustes Establecimientos Permanentes (EP).
Determinación de residencia.	Determinación de la existencia de un Establecimiento Permanente.
Retención en la fuente aplicada.	Aplicación de disposiciones anti-abuso (Artículos de Limitación de los Beneficios, Test de Propósito Principal, y disposiciones anti-abuso de la legislación nacional).

También describe escenarios típicos en los que se recurre a la asistencia de la ACC. Estos incluyen los ajustes de precios de transferencia, que implican ajustes correlativos para evitar la doble tributación, y otros casos como la determinación de la residencia fiscal, la atribución de rentas a establecimientos permanentes y la aplicación de disposiciones anti-abuso. Estas últimas abarcan medidas como el **TEST DE PROPÓSITO PRINCIPAL** y otros mecanismos diseñados para prevenir el abuso de tratados tributarios.

CONCEPTO	EJEMPLO
Test de Propósito Principal: es una medida anti-abuso diseñada para evitar que los contribuyentes se aprovechen de los beneficios fiscales previstos en los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI) de manera indebida. Este test fue introducido como parte de las recomendaciones de la OCDE y el G20, y tiene como finalidad garantizar que las ventajas de los tratados se utilicen conforme a su verdadero propósito, es decir, promover la cooperación fiscal internacional y evitar la doble imposición legítimamente.	Un ejemplo típico de la aplicación del PPT sería cuando una empresa crea una filial en un país para aprovechar una tasa de retención reducida prevista en un tratado, sin que exista una justificación económica o comercial sólida para dicha filial. En este caso, las autoridades fiscales podrían concluir que el propósito principal fue obtener un beneficio fiscal y, por ende, negar la aplicación de las ventajas del tratado.

En resumen, los MAP representan una herramienta esencial para resolver disputas tributarias internacionales, protegiendo a los contribuyentes de cargas fiscales excesivas y asegurando el cumplimiento de los tratados internacionales.

2.2. PROCEDIMIENTO

Figura 66. *Procedimiento de acuerdo mutuo (MAP)*

Procedimientos de acuerdo mutuo (MAP) Procedimiento (Resolución 85 de 21/08/2020)	
01. Tramite	
· Presentación de una solicitud formal ante la DIAN	
02. Requisitos	
· La solicitud deberá ser presentada en forma de carta dirigida al director General de la DIAN · Deberá estar fechada y firmada por el Contribuyente o su apoderado · Deberá declarar que se está solicitando asistencia por parte de la Autoridad Competente de Colombia o ACC · En la solicitud se deberá incluir la siguiente información: Contribuyente solicitante; CDI y Tributación no conforme o que puede resultar no conforme con el Convenio.	
03. Efectos del MAP	
· Misma naturaleza jurídica y tratamiento que un fallo judicial definitivo · Prestan mérito ejecutivo · No es susceptible de recursos · Podrán ser implementados en cualquier momento independientemente del periodo de firmeza	

Lo anterior, detalla los aspectos principales del procedimiento para los Procedimientos de Acuerdo Mutuo (MAP) establecidos en la Resolución 85 del 21 de agosto de 2020, que se relacionan con la resolución de conflictos fiscales internacionales (ver Figura 66).

En primer lugar, se explica el trámite, que inicia con la presentación formal de una solicitud ante la DIAN. Este paso requiere que el contribuyente tome la iniciativa de solicitar la intervención de la Autoridad Competente de Colombia (ACC).

REQUISITOS

El docente resalta que la solicitud debe ser presentada en forma de carta dirigida al Director General de la DIAN, teniendo en cuenta los siguientes puntos:

- Firmada y fechada por el contribuyente o su apoderado, e incluir una declaración en la que se especifique que se busca asistencia de la ACC.
- La identidad del contribuyente solicitante,
- el CDI aplicable
- y la explicación de cómo o por qué se considera que la tributación no es conforme con el convenio.

Finalmente, se describen *los efectos del MAP*, destacando que tienen la misma naturaleza jurídica que un fallo judicial definitivo, lo cual les otorga fuerza vinculante. Además, los acuerdos alcanzados mediante el MAP tienen mérito ejecutivo, no son susceptibles de recursos y pueden implementarse en cualquier momento, independientemente del período de firmeza de las declaraciones tributarias.

EFFECTOS	DESCRIPCIÓN
Misma naturaleza jurídica y tratamiento que un fallo judicial definitivo	El acuerdo alcanzado en el MAP tiene la misma validez y fuerza vinculante que una decisión judicial definitiva, es decir, no se puede modificar o impugnar por las partes una vez que se haya alcanzado el acuerdo.
Prestan mérito ejecutivo	Esto significa que, una vez alcanzado el acuerdo, el mismo tiene la capacidad de ser ejecutado, es decir, puede ser obligado su cumplimiento por las autoridades fiscales.
No es susceptible de recursos	Los acuerdos alcanzados en el MAP no pueden ser objeto de apelación ni de otros recursos, lo que implica que son definitivos. Esto garantiza la estabilidad y la seguridad jurídica de las decisiones tomadas.
Podrán ser implementados en cualquier momento independientemente del período de firmeza	Los acuerdos alcanzados a través del MAP pueden implementarse en cualquier momento, sin estar sujetos a los plazos de firmeza de las declaraciones fiscales, lo que proporciona flexibilidad para su ejecución.

2.3. Ajuste correlativo

El Ajuste Correlativo de Precios de Transferencia (PT), según el Artículo 25 del CDI modelo OCDE, está diseñado para resolver la doble tributación que ocurre cuando un Estado realiza un ajuste primario, imponiendo impuestos adicionales sobre una transacción internacional. Este ajuste primario genera la doble tributación, ya que el contribuyente termina pagando impuestos en más de una jurisdicción por el mismo ingreso.

Los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI) contemplan el ajuste correlativo, lo que permite que el otro Estado involucrado también realice un ajuste en su tributación para evitar que el contribuyente se vea afectado por la doble carga fiscal. A través del Procedimiento de Acuerdo Mutuo (MAP), las autoridades tributarias de ambos países deben ponerse de acuerdo sobre cómo resolver esta situación (ver Figura 67). En este contexto, el Artículo 260-6 del ET establece que el contribuyente afectado puede presentar una declaración de corrección sin incurrir en sanciones, lo que facilita la solución del problema sin penalizaciones.

Figura 67. *Procedimiento de Acuerdo Mutuo (MAP)*

Procedimientos de acuerdo mutuo (MAP)

Art. 25 del CDI modelo OCDE – Ajuste Correlativo

Contribuyente

Ajuste Primario de PT = doble tributación

En los CDI existe la figura del Ajuste Correlativo de PT

MAP: autoridades tributarias de ambos Estados Contratantes deben ponerse de acuerdo

Art. 260-6 del ET: permite declaración de corrección - Ajuste Correlativo – sin sanción

Por otro lado, el docente menciona que en este proceso, el análisis estadístico de los precios de transferencia, usando herramientas como los rangos intercuantiles para comprobar la equidad del ajuste.

Comentario: Si las autoridades fiscales de ambos países (en el marco del MAP) encuentran que el ajuste primario se realizó fuera del rango intercuartil de las transacciones comparables, puede ser necesario hacer un ajuste correlativo, ya que esto indicaría que el precio de transferencia está desalineado con las prácticas de mercado.

Figura 68. *Temas a considerar*

Temas a considerar

Ajuste correlativo no aplica a nivel local en operación entre TAM y ZF

- Motivo: Art. 260-6 establece que debe existir CDI y aplica únicamente en operaciones con vinculados del exterior.

Decisión 578 – CAN – es un CDI no modelo OCDE pero

- Art. 19. Consultas e intercambio de Información para RESOLVER de MUTUO ACUERDO dificultades o dudas de esta DECISIÓN
- Art 20. Interpretación y Aplicación: propósito fundamental EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN

La Decisión 578 del Comité Andino de Derechos Humanos (CAN) es relevante en este contexto porque establece un CDI, pero no es un modelo OCDE. Esto implica que se aplican reglas diferentes al respecto, especialmente para resolver disputas fiscales. El Artículo 19 de esta decisión establece que las consultas y el intercambio de información son esenciales para resolver el MAP. Además, el Artículo 20 resalta que el propósito principal de estas decisiones es evitar la doble tributación (ver Figura 68).

2.4. Ejemplo de MAP

Figura 69. *Ejemplo de Ajuste Correlativo de Procedimientos de Acuerdo Mutuo (MAP)*

Procedimientos de acuerdo mutuo (MAP)
Ejemplo de Ajuste Correlativo
España manufactura y exporta Jamón Ibérico
° Presenta pérdida operativa, porque exporta barato a Colombia ° Ajuste Primario PT= Euros (mayor ingreso en la exportación)
Colombia distribuidor de Jamón Ibérico
° Presenta excesiva utilidad operativa, porque importa barato de España ° Contribuyen español, via MAP, solicita que las Autoridades Tributarias de España y Colombia acepten un Ajuste Correlativo en Colombia, originado en el Ajuste Primario de PT de Euros 1.000. ° Art. 260-6 DIAN acepta el Ajuste Correlativo ° Efecto en Renta de Contribuyente Colombiano: · Se ajustan los Costos (ajuste correlativo), es decir menor costo por Euros 1.000 · Efecto: devolución de la DIAN del mayor impuesto de Renta pagado, así se evitó DOBLE TRIBUTACIÓN

El ejemplo presentado ilustra un Procedimiento de Acuerdo Mutuo (MAP) relacionado con un ajuste correlativo entre España y Colombia en la operación de exportación e importación de Jamón Ibérico. En este caso, España, como fabricante y exportador, registra una pérdida operativa debido a que exporta el producto a un precio bajo hacia Colombia. Como resultado, se realiza un Ajuste Primario en materia de precios de transferencia por un monto de 1.000 euros, aumentando los ingresos declarados por las exportaciones.

Por su parte, en Colombia, el distribuidor de Jamón Ibérico muestra una utilidad operativa excesiva, ya que importa el producto a un costo bajo desde España. A través del MAP, el contribuyente español solicita que las autoridades tributarias de ambos países acepten un ajuste correlativo en Colombia, originado en el ajuste primario realizado en España. En respuesta, la DIAN, amparada en el artículo 260-6 del Estatuto Tributario Colombiano, acepta dicho ajuste correlativo.

El efecto de este procedimiento en el contribuyente colombiano implica un ajuste en los costos, incrementándolos en 1.000 euros, lo que resulta en una reducción de la renta gravable. Finalmente, esto conlleva a la devolución por parte de la DIAN del impuesto sobre la renta pagado en exceso, evitando así la doble tributación entre ambos países.

Aspecto	España (Exportador)	Colombia (Importador)
Situación inicial	Pérdida operativa debido a exportaciones a bajo precio.	Utilidad operativa excesiva por importar a bajo costo.
Ajuste Primario	Aumento de ingresos por precios de transferencia en €1.000.	No aplica (se realiza en España).
Solicitud de Ajuste Correlativo	El contribuyente español, a través del MAP, solicita un ajuste correlativo en Colombia.	Aceptación del ajuste correlativo basado en la normativa (Art. 260-6 DIAN).
Impacto fiscal	Mayor ingreso declarado (€1.000) por el exportador.	Aumento en los costos (€1.000), reduciendo la base gravable.
Resultado final	Cumplimiento de precios de transferencia.	Devolución de impuesto sobre la renta pagado en exceso, evitando la doble tributación.

3. PROGRAMA INTERNACIONAL DE ASEGURAMIENTO DEL CUMPLIMIENTO (ICAP)

El Programa Internacional de Aseguramiento del Cumplimiento (ICAP) es una iniciativa de la OCDE que busca mejorar el cumplimiento de las normativas de precios de transferencia entre las empresas multinacionales y las administraciones fiscales.

El docente menciona que el objetivo principal de este programa es proporcionar un marco de cooperación para que las empresas, al trabajar con las autoridades fiscales, puedan asegurar que sus políticas de precios de transferencia cumplen con las leyes fiscales internacionales y nacionales, reduciendo riesgos de disputas fiscales.

Según el doctor, ICAP es especialmente relevante para empresas que operan en múltiples jurisdicciones, ya que les permite obtener una mayor certeza y previsibilidad respecto a la conformidad de sus prácticas fiscales, lo cual es fundamental para evitar ajustes o sanciones. El programa implica un proceso de revisión preventiva donde las empresas y las autoridades fiscales intercambian información y realizan análisis conjuntos para identificar riesgos y corregir posibles inconsistencias en las prácticas de precios de transferencia antes de que se conviertan en problemas.

Figura 70. Programa Internacional de Aseguramiento del Cumplimiento (ICAP)

Programa Internacional de Aseguramiento del Cumplimiento (ICAP)
NO es un APA, es un programa piloto de la OCDE: • Objetivo de otra herramienta que brinde certidumbre fiscal. Evita controversias innecesarias, hace que los MAPs sean mas eficientes y evita el crecimiento de solicitudes de MAPs • Es un mecanismo cooperativo multilateral que participan 23 Administraciones Tributarias (de LATAM: Arg,Ch; Col) Multinacionales que pueden solicitar se les analice el riesgo fiscal de PT: • Deben presentar CbCr (Informe País por País) e informe Maestro
A través de este programa, las Administraciones Tributarias hacen intercambio de información y analizan las operaciones intercompañía • Perfilar y definen si la Multinacional presenta o no riesgos en materia de PT • Cada Administración Tributaria le informa a cada compañía de la Multinacional los riesgos o no riesgos identificados • Es no vinculante y cubre dos periodos fiscales

El ICAP se diferencia de un APA porque no busca aprobar reglas específicas para futuras transacciones, sino que proporciona una revisión previa y no vinculante del cumplimiento fiscal en precios de transferencia. Este programa se centra en facilitar la cooperación internacional entre administraciones tributarias, promoviendo la transparencia y la certidumbre fiscal de manera proactiva. Además, mientras un APA establece parámetros definitivos por un periodo específico, el ICAP se limita a evaluar y notificar riesgos o la ausencia de estos para las multinacionales, cubriendo únicamente dos periodos fiscales (ver Figura 70).

Además, el ICAP no genera compromisos jurídicos ni establece acuerdos formales entre las partes, lo que lo distingue de los APAs tradicionales y lo posiciona como una herramienta flexible en fase de prueba, promovida por la OCDE para fomentar la confianza y eficiencia en las relaciones fiscales internacionales.

Por lo tanto, El Programa Internacional de Aseguramiento del Cumplimiento (ICAP) es una iniciativa piloto de la OCDE que no se clasifica como un Acuerdo Previo de Precios (APA), sino como una herramienta diseñada para brindar certidumbre fiscal. Su objetivo principal es evitar controversias innecesarias y mejorar la eficiencia de los Procedimientos de Acuerdo Mutuo (MAPS), reduciendo así el número de solicitudes de estos procedimientos.

El programa está dirigido a multinacionales que deseen que se analice su riesgo fiscal en materia de precios de transferencia. Para ello, deben presentar el Informe País por País y el Informe Maestro. A través del ICAP, las Administraciones Tributarias intercambian información y analizan las operaciones intercompañía para determinar si la multinacional presenta riesgos o no en materia de precios de transferencia. Posteriormente, cada Administración informa a las compañías participantes sobre los riesgos identificados o la ausencia de estos.

3.1. Etapas o procedimientos sujetos al ICAP

Etapas I: Selección (4 a 8 semanas)

En esta primera etapa, la multinacional interesada en participar proporciona la información requerida para iniciar el proceso. Esta información incluye documentos clave como el Informe País por País (CbCr) y el Informe Maestro, además de detalles sobre las operaciones intercompañía y su estructura organizativa. El objetivo principal de esta etapa es que las Administraciones Tributarias evalúen si la multinacional es elegible para el programa y si las transacciones y riesgos fiscales presentados son apropiados para ser analizados en el marco del ICAP.

Etapas II: Evaluación de riesgos y resolución de problemas (20 semanas)

Durante esta fase, las Administraciones Tributarias de los países participantes analizan a fondo la información proporcionada por la multinacional para identificar posibles riesgos en materia de precios de transferencia u otros aspectos fiscales. Este análisis se realiza de manera colaborativa entre las distintas autoridades tributarias involucradas, utilizando como base los estándares internacionales de la OCDE. Si se detectan riesgos, las Administraciones pueden discutirlos con la multinacional y entre sí para buscar soluciones. Esta etapa es crucial, ya que busca prevenir futuras controversias fiscales.

Etapas III: Resultados (4 a 8 semanas)

En esta etapa final, las Administraciones Tributarias emiten sus conclusiones. La casa matriz de la multinacional recibe un informe (carta) de la Administración Tributaria Principal que resume los resultados del análisis realizado. Además, cada filial de la multinacional recibe un informe de la Administración Tributaria correspondiente a su país. Estos informes detallan los riesgos identificados, o confirman que no hay riesgos fiscales significativos. Si no se detectan riesgos, la multinacional obtiene certidumbre fiscal respecto a las operaciones analizadas.

El proceso completo del ICAP tiene una duración aproximada de **36 semanas (9 meses)**, ofreciendo una herramienta rápida y eficaz para proporcionar certidumbre fiscal, fortalecer la transparencia y prevenir conflictos futuros en materia de precios de transferencia. Esto lo convierte en una alternativa ágil y práctica en comparación con otros procedimientos internacionales, como los MAP o los APAS.

4. ANÁLISIS DE CASOS

4.1. Caso “E”

Figura 71. Caso “E”

Las operaciones que se planean realizar son:

- La compañía A, aporta a la Newco, las acciones de B.
- La Compañía A tenía excedentes de caja y decidió prestárselos a uno de los socios locales, denominado Compañía X. Capital prestado COP 20.000.000.000

Se nos consulta:

- α. Qué obligaciones de precios de transferencia tienen las Compañías “A”, “X”, “B”, “C” y la Newco, en Colombia?
- β. Existe alguna definición acerca de la tasa de interés que debería cobrar la Compañía “A” a la Compañía “X”?

En relación con las obligaciones de precios de transferencia en Colombia, las compañías involucradas (“A”, “X”, “B”, “C” y la “Newco”) deben determinar si existe vinculación económica entre ellas, ya sea por participación accionaria, control o influencia significativa en las decisiones (ver Figura 71). Si estas compañías son consideradas partes vinculadas, las transacciones realizadas, como el aporte de acciones de “B” a la “Newco” y el préstamo de la Compañía “A” a la Compañía “X”, deben ajustarse al *principio de plena competencia*.

- **Principio de plena competencia:** se refiere a un principio fundamental en el régimen de precios de transferencia que busca asegurar que las transacciones entre partes relacionadas se realicen en condiciones similares a las que se darían entre partes independientes en un mercado abierto. Este principio se basa en la idea de que los precios y márgenes de utilidad en transacciones controladas deben reflejar los que se establecerían en condiciones de mercado.

Por otro lado, en el caso del aporte de acciones, el valor deberá determinarse aplicando metodologías de valoración consistentes con las reglas de precios de transferencia. Respecto al préstamo, la tasa de interés cobrada por la Compañía “A” deberá ser equivalente a la que se pactaría entre partes independientes, considerando tasas de mercado

para operaciones similares en términos de plazo, monto y riesgo de crédito, pudiendo tomarse como referencia indicadores como la DTF o el IBR ajustados por riesgo.

Asimismo, las compañías están obligadas a preparar y conservar documentación comprobatoria que incluya análisis funcional (funciones, activos y riesgos) y económico (métodos de precios de transferencia y comparables), además de presentar la declaración informativa de precios de transferencia (Formulario 120) si se superan los umbrales establecidos por la normativa. Este análisis detallado es fundamental para garantizar el cumplimiento de las regulaciones locales y evitar ajustes por parte de la DIAN.

Pregunta	Explicación
a. Obligaciones de precios de transferencia (PT)	
Compañía A	No tiene obligaciones de precios de transferencia (PT).
Compañía X (Socio Local de A)	Tiene obligación de precios de transferencia por el dinero que recibe de A.
Compañía B	No tiene obligaciones de precios de transferencia.
Compañía C	Tiene obligaciones de precios de transferencia en Colombia.
Newco	Tiene obligaciones de precios de transferencia por el préstamo recibido y por realizar una operación con un paraíso fiscal.
Notas adicionales sobre PT	Según el artículo 260-7 del Estatuto Tributario, no aplica PT si se demuestra que no se trata de operaciones entre vinculados, salvo que la parte esté ubicada en un paraíso fiscal.
b. Tasa de interés que debería cobrar A	
Base legal	Según el artículo 260-8 del Estatuto Tributario, la tasa de interés para préstamos entre partes vinculadas debe ser equivalente a la tasa DTF vigente al 31 de diciembre del año anterior.

4.2. Caso “H”

Figura 72. *Caso “H”*

Vilma Sucursal recibe los pagos mensuales del contrato y recibe una factura por el mismo valor de su Oficina Principal.
Vilma Sucursal le cobra a Vilma Ltda los costos de las tres personas que administran el contrato más un margen del 5%.

Se le consulta:

1. ¿Existe un Establecimiento Permanente? ¿Por qué?
2. ¿Cuál es la atribución de beneficio que se debe realizar al EP?

El docente comenta, como se puede observar en la Figura 72 que la existencia de un Establecimiento Permanente (EP) en el caso planteado se basa en varios aspectos legales y fácticos que cumplen con los criterios establecidos por la normativa colombiana. En primer lugar, la presencia de dos técnicos en Colombia que prestan servicios de manera continua y permanecen más de 200 días en el país es un indicador clave. Este nivel de permanencia y su relación directa con las actividades de Vilma Ltda. generan un vínculo sustancial con el territorio colombiano, lo cual es fundamental para configurar un EP. Además, el ingreso generado por estas actividades se considera de fuente nacional, dado que los servicios se prestan en Colombia.

Por otro lado, las instalaciones de “La Joya” constituyen un lugar fijo de negocios desde el cual Vilma Ltda. desarrolla parte de sus actividades en Colombia. Según la normativa tributaria colombiana, un lugar fijo de negocios es uno de los principales criterios para determinar la existencia de un EP. En este caso, las actividades realizadas desde estas instalaciones, en conjunto con la labor de los técnicos, cumplen con los requisitos de funcionalidad y permanencia exigidos para considerar que Vilma Ltda. tiene un EP en el país.

El soporte normativo citado refuerza este análisis. El Estatuto Tributario define un EP como un lugar fijo de negocios ubicado en Colombia, a través del cual una empresa extranjera desarrolla total o parcialmente su actividad. Además, el Decreto 3026 de 2013 establece que las personas naturales o entidades extranjeras que operen a través de un EP están obligadas a tributar por los ingresos de fuente nacional relacionados con sus actividades en el país. Por lo tanto, al generarse

ingresos en Colombia mediante las actividades de los técnicos y las instalaciones, Vilma Ltda. estaría sujeta a las obligaciones fiscales correspondientes a un EP.

En conclusión, la combinación de un lugar fijo de negocios (las instalaciones de “La Joya”), la permanencia prolongada de los técnicos en Colombia, y la generación de ingresos de fuente nacional cumplen con los requisitos legales y funcionales para considerar que Vilma Ltda. opera a través de un EP en Colombia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

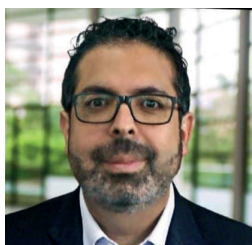
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2020). *Resolución 000085 de 2020. Por la cual se reglamentan los procedimientos de acuerdo mutuo*. Recuperado de <https://www.dian.gov.co>
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2013). *Decreto 3026 de 2013. Por el cual se reglamenta el régimen tributario aplicable a los establecimientos permanentes*. Diario Oficial No. 48.961.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2017). *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio*. París: OCDE Publishing.
- Comunidad Andina. (2004). *Decisión 578: Régimen para evitar la doble tributación y prevenir la evasión fiscal*. Recuperado de <https://www.comunidadandina.org>
- OCDE & G20. (2015). *Acción 6 del Plan BEPS: Prevenir la utilización abusiva de los convenios fiscales*. París: OCDE Publishing.
- OCDE. (2021). *International Compliance Assurance Programme (ICAP) – Handbook*. París: OCDE Publishing.
- Congreso de Colombia. (1989). Artículo 260-6: Ajuste correlativo. En *Estatuto Tributario de Colombia*. Recuperado de <https://www.dian.gov.co>
- Congreso de Colombia. (1989). Artículo 260-7: Operaciones entre vinculados y paraísos fiscales. En *Estatuto Tributario de Colombia*. Recuperado de <https://www.dian.gov.co>
- Congreso de Colombia. (1989). Artículo 260-8: Tasa de interés en operaciones entre partes vinculadas. En *Estatuto Tributario de Colombia*. Recuperado de <https://www.dian.gov.co>

| Sesión 6 |

Auditorias y Pronunciamientos del C.E.

Javier Blel

| 24 de octubre | Módulo 4 |



| Javier Blel |

Javier Blel es socio en *Deloitte* encargado de la práctica de *Tax Controversy*. Es abogado, especialista en Derecho Tributario y en Derecho Tributario Internacional de la Universidad Externado de Colombia. Su práctica se enfoca en la representación de multinacionales y otras compañías en litigios sobre impuestos nacionales y territoriales, Derecho Tributario Internacional, Derecho Comunitario (Decisión 578 de la CAN), precios de transferencia, comercio exterior (aduanas e impuestos indirectos) y procesos cambiarios.

Asimismo, es docente de Procedimiento Tributario y Derecho Contencioso Administrativo de la Universidad Externado de Colombia, Pontificia Universidad Javeriana y la Universidad de los Andes. Ha sido reconocido por la *International Tax Review* como “Tax Controversy Leader” en Colombia (2018 a 2023).

A su vez, ha liderado e implementado estrategias exitosas tanto en sede administrativa como jurisdiccional en la atención de litigios tributarios, aduaneros y cambiarios de compañías de distintos sectores como Oil & Gas, telecomunicaciones, retail, agroindustrial, farmacéutico, automotriz entre otros.

AGENDA DE LA SESIÓN DESARROLLADA

Temas:

10. Introducción sobre las sentencias proferidas en materia de precios de transferencia
- 10.1. Declaración del impuesto de renta
- 10.2. Métodos de precios de transferencia
- 10.3. Concepto y procedibilidad de los ajustes de comparabilidad
- 10.4. Documentación probatoria
- 10.5. Principio de preferencia de comparables internos
- 10.6. Principio de confiabilidad
- 10.7. Cambio de los métodos de comparabilidad
- 10.8. Uso de comparables con perdidas
- 10.9. Uso de información plurianual
- 10.10. Parte analizada
- 10.11. Ajustes correlativos
- 10.12. Segmentación de los estados financieros

TEMAS CENTRALES ABORDADOS

10. Introducción sobre las sentencias proferidas en materia de precios de transferencia

1. VIDRIO ANDINO vs. DIAN

1. Vidrio Andino vs. DIAN

Ajustes de comparabilidad por construcción de planta

1. El ajuste realizado por la demandante era plenamente procedente, pues obedecía a una circunstancia excepcional identificable, que podía corregirse a efectos de hacer la comparación con terceros independientes.
2. La DIAN no cuestionó de fondo las experticias allegadas al expediente ni la realización del ajuste.
3. DIAN no demostró que el nivel de gastos administrativos y las comparables fuera similar y, por ende, no es necesario la realización de un ajuste para mejorar la comparabilidad. Tampoco ofreció un cálculo diferente, que permitiese concluir que las comparables habían experimentado un nivel de gastos similar.

Sentencia 20821 de junio 14 de 2018

CONSEJO DE ESTADO

SUSTENTO

NORMATIVO: ESTATUTO
TRIBUTARIO – ARTÍCULO 711
/ ESTATUTO TRIBUTARIO –
ARTÍCULO 260-1 / ESTATUTO
TRIBUTARIO – ARTÍCULO 260-2
/ ESTATUTO TRIBUTARIO –
ARTÍCULO 260-3 / ESTATUTO
TRIBUTARIO - ARTÍCULO 647

FECHA: 14/06/2018

SECCIÓN: SECCIÓN CUARTA
PONENTE: MILTON CHAVES

GARCÍA

ACTOR: VIDRIO ANDINO S.A.

DEMANDADO: DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS
NACIONALES- dian

DECISIÓN: ACCEDE

TEMA: PRINCIPIO DE CONGRUENCIA DE LA SENTENCIA -
Noción y alcance. Reiteración de jurisprudencia / CONGRUENCIA
INTERNA DE LA SENTENCIA - Noción / CONGRUENCIA
EXTERNA DE LA SENTENCIA - Noción / JURISDICCIÓN
CONTENCIOSO ADMINISTRATIVA - Carácter rogado.

RESUMEN

Este caso trata sobre la corrección de la declaración de renta de la sociedad Vidrio Andino S.A. para el año gravable 2006, realizada debido a ajustes de precios de transferencia que incluyen consideraciones de desabastecimiento de vidrio y gastos administrativos extraordinarios.

- **Declaración y Ajustes:** Vidrio Andino corrigió su declaración inicial debido a discrepancias en el margen de utilidad respecto a empresas comparables, lo que motivó una revisión de precios de transferencia por parte de la DIAN. La sociedad intentó justificar un ajuste debido al desabastecimiento de vidrio y gastos administrativos extraordinarios.
- **Procedimiento Administrativo:** La DIAN emitió un requerimiento especial y luego una Liquidación Oficial de Revisión que rechazó los ajustes de comparabilidad propuestos, argumentando que no se probó que las circunstancias excepcionales de la demandante no estuvieran presentes en las comparables.
- **Recurso de Reconsideración:** Vidrio Andino se allanó parcialmente, eliminando el ajuste por desabastecimiento de vidrio y aplicando una corrección en el costo. Sin embargo, la DIAN mantuvo la sanción por inexactitud.
- **Sentencia del Consejo de Estado:** La Sala encontró justificado el ajuste por gastos administrativos debido a condiciones excepcionales y concluyó que no hubo inexactitud que justificara sanción. Por tanto, revocó la liquidación de revisión y declaró la nulidad de las resoluciones de la DIAN, estableciendo que la declaración de corrección quedara en firme.

COMENTARIOS DEL DOCENTE: Debido a las actividades de fiscalización, que venía adelantando desde el inicio del régimen de precios de transferencia la DIAN, junto con las sentencias emitidas en el marco de dichas actividades, planteo un panorama en donde los precios de transferencia era un tema bastante incipiente pero que ya empezaba a generar debates sobre temas de fondo que se resumían en la procedencia

de los **ajustes de comparabilidad** y para lo cual se generó la presente sentencia, con el fin de aceptar y estipular los conceptos de los ajustes de comparabilidad.

Ajustes de comparabilidad: los ajustes de comparabilidad obedecen a situaciones extraordinarias, contrario al concepto de la administración, dado que aun existiendo situaciones previsible y resistibles *ERAN* necesarios los ajustes de comparabilidad, es decir, que no obedecían únicamente a situaciones de fuerza mayor o caso fortuito sino a situaciones extraordinarias.

Según la sentencia, los ajustes de comparabilidad son modificaciones realizadas para eliminar diferencias significativas en características económicas entre las transacciones de una empresa y las de terceros independientes (empresas comparables), con el fin de garantizar que las comparaciones de precios y márgenes sean precisas y reflejen condiciones de mercado justas.

La sentencia menciona que el artículo 260-3 del Estatuto Tributario establece que la comparabilidad entre transacciones depende de que no existan diferencias significativas en características económicas relevantes, o que, si existen, puedan eliminarse mediante ajustes técnicos o económicos. Estas características incluyen factores como el contexto del mercado, costos operativos, estrategias de negocio, y condiciones económicas particulares de la empresa.

En este caso, la sociedad Vidrio Andino S.A. argumentó que sus gastos administrativos extraordinarios por la construcción de una planta en 2006 constituían una circunstancia excepcional. Este ajuste pretendía mejorar la comparabilidad con empresas similares que no enfrentaron gastos de esta magnitud, lo que permitió un análisis más fiel de los márgenes de utilidad. La sentencia sostiene que estos ajustes eran razonables para reflejar la situación económica real de Vidrio Andino y cumplir con el principio de plena competencia.

2. SITEL vs. DIAN

2. SITEL vs. DIAN

Corrección declaraciones de precios de transferencia

La documentación comprobatoria es un medio de prueba idóneo para demostrar aspectos del régimen de precios de transferencia, "pues la Administración Tributaria podrá valorar libremente dicho medio probatorio, acorde con las reglas de la sana crítica y si es del caso, contravertirlo."

Si el contribuyente presenta una nueva declaración informativa y un nuevo análisis de las operaciones sujetas al régimen de precios de transferencia, no cabe desconocerlos, dada la posibilidad otorgada por la ley al contribuyente de presentar tales correcciones.

Sentencia 21970 noviembre 26 de 2020

CONSEJO DE ESTADO

SUSTENTO NORMATIVO
: ESTATUTO TRIBUTARIO
– ARTICULO 260-10 /
ESTATUTO TRIBUTARIO –
ARTICULO 640 / ESTATUTO
TRIBUTARIO – ARTICULO
647 / LEY 1564 de 2012
(CÓDIGO GENERAL DEL
PROCESO) – ARTÍCULO 365
NUMERAL 8 / LEY 1437 DE
2011 (CPACA) – ARTÍCULO
188

FECHA : 12/11/2020

SECCIÓN : SECCIÓN CUARTA

PONENTE : MILTON CHAVES GARCÍA

ACTOR : SITEL DE COLOMBIA S.A

DEMANDADO : DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS
NACIONALES-DIAN

DECISIÓN : ACCEDE PARCIALMENTE

ACLARACIÓN DE VOTO / JULIO ROBERTO PIZA RODRIGUEZ

TEMA : PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN INFORMATIVA
INDIVIDUAL DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA DIPT Y

ENVIO DE LA DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA. -

Deberes formales / PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN
INFORMATIVA INDIVIDUAL DE PRECIOS DE

TRANSFERENCIA DIPT Y ENVIO DE LA DOCUMENTACIÓN
COMPROBATORIA. - Finalidad / CORRECCIÓN DE LA

DECLARACIÓN INFORMATIVA INDIVIDUAL DE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA DIPT Y ENVIO DE LA DOCUMENTACIÓN

COMPROBATORIA. - Imposición de sanción

RESUMEN

La sentencia aborda un caso en el que la demandante corrigió su declaración de renta, aumentando sus ingresos, pero la Administración Tributaria (DIAN) no aceptó dicha corrección debido a la falta de documentación que sustentara los cambios. A pesar de que la demandante presentó una declaración informativa corregida y documentación comprobatoria, la DIAN consideró que esta no era idónea para realizar un estudio adecuado de precios de transferencia.

La demandante no objetó el requerimiento especial notificado por la DIAN, lo que llevó a la Administración a desestimar las correcciones presentadas. La sentencia también señala que la DIAN utilizó información de declaraciones originales que habían sido corregidas, lo que violó el debido proceso, ya que no se permitió a la demandante explicar los ajustes realizados.

El peritaje presentado en el proceso evidenció que los costos y gastos de la demandante coincidían con la documentación comprobatoria, y se argumentó que la DIAN fraccionó el proceso de fiscalización al no considerar toda la información proporcionada por la contribuyente. En resumen, la sentencia concluye que la DIAN no cumplió con el debido proceso al no aceptar las correcciones y no permitir a la demandante defender su posición adecuadamente.

3. C.I FRONTIER COAL vs. DIAN

3. C.I. Frontier Coal vs. DIAN

Ajustes de comparabilidad por revaluación de divisa

El acervo probatorio se limita a plantear que la economía de los países en cuestión estuvo afectada por la revaluación de la divisa local, sin dar cuenta de cómo, ni en qué medida, esa circunstancia afectó en 2007 la utilidad operacional de las comparables seleccionadas, dato que era necesario para determinar la comparabilidad y los eventuales ajustes a realizar.

CONSEJO DE ESTADO

SUSTENTO

NORMATIVO: ESTATUTO
TRIBUTARIO - ARTÍCULO
260-2 / ESTATUTO
TRIBUTARIO - ARTÍCULO
260-3 NUMERAL 2 /
DECRETO 4349 DE 2004
ARTÍCULO 7 LITERAL

B NUMERAL 3 / ESTATUTO TRIBUTARIO - ARTÍCULO 260-3 /
CONSTITUCIÓN POLÍTICA - ARTÍCULO 29 / LEY 1564 DE 2012
(CÓDIGO GENERAL DEL PROCESO - ARTÍCULO 328 / LEY 1819
DE 2016 - ARTÍCULO 288

FECHA : 09/12/2020

SECCIÓN : SECCIÓN CUARTA

PONENTE : JULIO ROBERTO PIZA RODRÍGUEZ

ACTOR : C.I. FRONTIER COAL LTDA.

DEMANDADO : DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS
NACIONALES - DIAN

DECISIÓN : ACCEDE PARCIALMENTE

TEMA : AJUSTES DE COMPARABILIDAD EN EL RÉGIMEN DE
PRECIOS DE TRANSFERENCIA - Periodo gravable 2007 / ANÁLISIS
DE COMPARABILIDAD EN EL RÉGIMEN DE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA - Criterios de comparabilidad de las transacciones.
Periodo gravable 2007 / OPERACIONES COMPARABLES EN
EL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA - Noción y
alcance / ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD EN EL RÉGIMEN
DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA - Procedimiento / AJUSTES
DE COMPARABILIDAD EN EL RÉGIMEN DE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA - Procedencia. Reiteración de jurisprudencia
/ AJUSTE DE COMPARABILIDAD EN EL RÉGIMEN DE PRECIOS
DE TRANSFERENCIA

RESUMEN

La sentencia en cuestión aborda un litigio sobre el ajuste de comparabilidad en el régimen de precios de transferencia, específicamente por riesgo cambiario, aplicado por la empresa C.I. Frontier Coal Ltda. en su declaración del impuesto sobre la renta de 2007. La demandante intentó justificar un ajuste en sus ingresos operacionales debido a la revaluación del peso colombiano frente al dólar, con el fin de reflejar la rentabilidad esperada si no hubiera habido fluctuación en la tasa de cambio. Sin embargo, *la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) rechazó este ajuste, argumentando que la devaluación del dólar fue un fenómeno global, afectando tanto a la demandante como a las compañías comparables, por lo que no procedía ningún ajuste específico.*

En el proceso judicial, el Tribunal Administrativo del Atlántico ratificó la decisión de la DIAN, negando la solicitud de nulidad de los actos administrativos. La sentencia fue apelada por la demandante, pero el Consejo de Estado confirmó que el ajuste no era procedente, dado que no se acreditaron diferencias significativas que afectaran el precio o margen de utilidad comparado, debido a las condiciones económicas similares en los países de las empresas seleccionadas como comparables. No obstante, el Consejo de Estado aplicó el principio de favorabilidad para reducir la multa impuesta, de acuerdo con la normativa vigente en 2016, lo que resultó en una reducción de la sanción inicial al 100 % del monto de ajuste determinado, en lugar del 160 % originalmente aplicado.

COMENTARIOS DEL DOCENTE: Dicha sentencia fue contraria al contribuyente, sin embargo, esto no se debió a que no fuera procedente el ajuste de comparabilidad sino porque el ajuste que propuso el contribuyente no demostraba que las operaciones económicas estuvieran ajustadas a los criterios de comparabilidad, es decir, el ajuste de comparabilidad, según el Consejo de Estado, no cumplía con el *principio de la confiabilidad de la información*.

[Inicio Cita]“(…), *el principio de confiabilidad en el contexto del régimen de precios de transferencia se refiere a la necesidad de realizar ajustes de comparabilidad que garanticen que el análisis entre transacciones controladas (es decir, aquellas entre partes relacionadas) y transacciones entre partes independientes sea fiable y justo. Esto implica que, para que una comparación sea confiable, las características económicamente relevantes de ambas transacciones deben ser asimilables o, en su defecto, deben corregirse mediante ajustes técnicos y económicos razonables que eliminen las diferencias significativas* (Consejo de Estado [Colombia], Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Cuarta. (2020, 9 de diciembre). [Fin cita]

En el caso particular de la sentencia, se evaluó si las diferencias en el riesgo cambiario entre la empresa demandante y sus comparables afectaban de manera significativa el precio o margen de utilidad. La confiabilidad del análisis depende de que estos ajustes permitan

neutralizar los efectos de tales diferencias, de modo que los resultados comparados reflejen condiciones equitativas. Sin embargo, *el tribunal concluyó que* no se acreditaron diferencias significativas que justifiquen un ajuste de confiabilidad en este caso específico, ya que la revaluación del dólar fue un fenómeno económico común a las jurisdicciones de todas las partes comparadas.

Por otro lado, dicha sentencia también explica que, quien debe demostrar que ese ajuste de comparabilidad es necesario es el contribuyente, en este mismo sentido, también es obligación del contribuyente demostrar que una vez realizado los ajustes de comparabilidad, las operaciones comprobables deben de quedar en el mismo rango.

Además, la sentencia aborda el tema de la *preferencia de comparables internos en el régimen de precios de transferencia*, enfatizando que, en general, se da preferencia a los comparables internos sobre los externos, ya que los primeros suelen tener condiciones económicas más similares a las de la entidad analizada. Esta preferencia se basa en la posibilidad de obtener información más detallada y específica sobre las transacciones realizadas por la propia empresa en el mercado local, lo cual facilita un análisis más confiable y ajustado a la realidad de sus operaciones.

Sin embargo, en el caso concreto de la sentencia, la empresa demandante utilizó comparables externos (empresas en otros países) en su análisis. Esto generó un cuestionamiento por parte de la DIAN, ya que consideraba que las comparables seleccionadas no cumplían con la similitud requerida, especialmente en lo referente al impacto de la fluctuación cambiaria. La DIAN argumentó que los comparables externos elegidos por la demandante no reflejaban con precisión las condiciones locales que afectaban a la empresa en Colombia, limitando así la confiabilidad del análisis.

Por último, la sentencia destaca la importancia de aplicar de manera rigurosa los principios de comparabilidad y confiabilidad en el análisis de precios de transferencia, específicamente cuando existen factores externos, como el riesgo cambiario en divisas, que podrían afectar el margen de utilidad en las transacciones entre partes relacionadas. En este caso, el Consejo de Estado subrayó que para justificar un ajuste de comparabilidad, no es suficiente con demostrar una fluctuación de divisas en una de las jurisdicciones; *es fundamental acreditar que esta variación impacta de manera diferencial y significativa a la entidad en comparación con sus pares.*

En conjunto, esta decisión tiene un efecto significativo en la interpretación de la normativa de precios de transferencia en Colombia, estableciendo que las empresas deben documentar detalladamente las condiciones de sus operaciones y los ajustes propuestos, asegurando que cumplen con los estándares internacionales y locales de comparabilidad y equidad tributaria.

4. CARBONES EL TESORO vs. DIAN

Carbones El Tesoro vs. DIAN

Cambio de método de precios de transferencia por venta de carbón térmico

La DIAN no expuso en detalle las razones por las cuales consideró que el método seleccionado por la demandante (TU) no era el más apropiado para la transacción controlada, sino que se limitó a plantear que este método sería aplicable si las condiciones del mercado no se ajustaran a la situación del producto vendido, si no existieran precios públicos susceptibles de aplicar al producto vendido y si el producto vendido difiriera notoriamente del producto con cotización pública.

La demandante no estaba obligada a utilizar el método PC debido a que esta demostró las razones por las cuales el método TU resultaba más apropiado de acuerdo con las características de la transacción analizada

CONSEJO DE ESTADO
SUSTENTO
NORMATIVO: ESTATUTO
TRIBUTARIO - ARTÍCULO
260 / ESTATUTO
TRIBUTARIO / LEY 788
DE 2002 / DECRETO 4349
DE 2004 - ARTÍCULO 7
NUMERAL 7 / GUÍAS
DE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA DE LA
OCDE 1999 /DECRETO

4349 DE 2004 - ARTÍCULO 7 NUMERAL 7 / DECRETO 01 DE 1984
(CÓDIGO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO CCA) - ARTÍCULO
171

FECHA: 16/09/2021

SECCIÓN: SECCIÓN CUARTA

PONENTE : MYRIAM STELLA GUTIERREZ ARGÜELLO

ACTOR: CARBONES EL TESORO S.A.

DEMANDADO: DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS
NACIONALES - DIAN

DECISIÓN: ACCEDE

TEMA: RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA - Finalidad.

Reiteración de jurisprudencia / RÉGIMEN DE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA - Deberes formales / DEBERES FORMALES
EN EL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA - Finalidad
/ CUMPLIMIENTO DEL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA EN
EL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA - Métodos para la

determinación del precio o margen de utilidad de las operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas del exterior / MÉTODOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO O MARGEN DE UTILIDAD DE LAS OPERACIONES EN EL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

RESUMEN

La sentencia se refiere a un caso en el que la empresa Carbones El Tesoro S.A. impugnó una Liquidación Oficial de Revisión emitida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) que modificó su declaración del impuesto sobre la renta del año gravable 2007.

- Carbones El Tesoro S.A. presentó su declaración del impuesto sobre la renta correspondiente al año 2007 y, posteriormente, su declaración informativa individual de precios de transferencia (DIPT).
- En agosto de 2010, la DIAN emitió un requerimiento especial para revisar la declaración de la empresa, a lo que la demandante respondió en noviembre de 2010.
- El 29 de abril de 2011, la DIAN emitió la Liquidación Oficial de Revisión, en la que modificó la declaración de la empresa, desconociendo una pérdida reportada, dicha modificación se basó en el cuestionamiento del método de precios de transferencia elegido por la empresa para determinar el margen de utilidad en la operación de suministro de carbón con su vinculada del exterior.
- La empresa apeló la decisión, argumentando que la DIAN no había considerado adecuadamente la documentación probatoria y que el método de precios de transferencia utilizado por la administración no reflejaba la realidad económica de la transacción.
- La Sala decidió revocar la sentencia del Tribunal Administrativo del Atlántico, declarando la nulidad de la Liquidación Oficial de Revisión y restableciendo el derecho de la empresa a mantener su declaración original del impuesto sobre la renta del año 2007.

COMENTARIOS DEL DOCENTE: En este caso, lo que propuso la administración fue cambiar el método de comparabilidad, es decir, el método para poder comprobar si una operación cumplía o no con el *principio de plena competencia*.

[Inicio Cita] “(...) En aras de determinar el cumplimiento del principio de plena competencia, el artículo 260-2 del ET (bajo la redacción de la Ley 788 de 2002), establecía los métodos para la determinación del precio o margen de utilidad de las operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas. (...)”[Fin cita]

En otras palabras, el *principio de plena competencia*, según la sentencia, se refiere a un principio fundamental en el régimen de precios de transferencia que busca asegurar que las transacciones entre partes relacionadas se realicen en condiciones similares a las que se darían entre partes independientes en un mercado abierto. Este principio se basa en la idea de que los precios y márgenes de utilidad en transacciones controladas deben reflejar los que se establecerían en condiciones de mercado.

En el contexto de la sentencia, se menciona que el artículo 260-2 del Estatuto Tributario (ET) establece varios métodos para determinar el precio o margen de utilidad en operaciones con vinculados económicos, entre los cuales se incluyen:

- Precio comparable no controlado.
- Precio de reventa.
- Costo adicionado.
- Partición de utilidades.
- Márgenes transaccionales de utilidad.

La normativa también indica que no hay un método que sea universalmente aplicable a todas las circunstancias, y que el método seleccionado debe ser el que mejor refleje la realidad económica de la operación, sea

compatible con la estructura empresarial y comercial, y cuente con la mejor calidad y cantidad de información disponible.

Por otro lado, La sentencia menciona que, en el contexto del análisis de precios de transferencia, se consideraron tanto el margen bruto como el margen operacional de la empresa. En particular, se señala que:

Margen Bruto: Se refiere a la diferencia entre los ingresos por ventas y el costo de los bienes vendidos. Este margen es un indicador clave de la rentabilidad de las operaciones de la empresa antes de considerar otros gastos operativos (ver Figura 73).

Figura 73. Margen Bruto

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Coste de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Margen Operacional: Este margen se refiere a la rentabilidad de la empresa después de deducir todos los gastos operativos, excluyendo los gastos financieros e impuestos. Es un indicador más completo de la eficiencia operativa de la empresa (ver Figura 74).

Figura 74. Margen Operacional

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

Sin embargo, el docente menciona, que los métodos de precios de transferencia tienen un carácter casuístico porque su aplicación depende de las circunstancias específicas de cada transacción entre partes relacionadas. Factores como la naturaleza de las transacciones, las características de las partes involucradas, las condiciones del mercado, la disponibilidad de información y las regulaciones fiscales pueden variar

significativamente, lo que requiere un análisis adaptado a cada situación. Por lo tanto, no todos los métodos son igualmente aplicables o efectivos en todos los casos, lo que obliga a las empresas a seleccionar y aplicar el método más adecuado según la realidad económica de cada transacción.

Por último, los argumentos sobre la diferencia de los productos en relación con el método de comparabilidad destacan la necesidad de que las transacciones comparadas y los productos sujetos a estas sean similares en características, funciones y riesgos. Las diferencias en la calidad, funcionalidad y las funciones desempeñadas por las partes pueden influir en los precios, invalidando la comparación. Además, los riesgos asumidos y las condiciones del mercado en las que se realizan las transacciones son factores críticos que afectan la validez del método. Si existen diferencias significativas, puede ser necesario realizar ajustes para aumentar la comparabilidad, pero si estos ajustes no pueden hacerse con precisión, el método de comparabilidad puede no ser adecuado.

5. ASTRAZENECA vs. DIAN

AstraZeneca vs. DIAN

Ajustes de comparabilidad y uso de información plurianual

1. La demandante demostró la existencia de una circunstancia económica excepcional, como lo fue la regulación de precios de los medicamentos, de manera que esta circunstancia debía eliminarse de una comparación con terceros independientes.

2. El numeral 4 del mencionado artículo 4 del Decreto 3030 de 2013 es claro al permitir la utilización de información de varios años para efectos de llevar a cabo una comparación válida entre operaciones, siempre que la necesidad de acudir a tal información plurianual esté plenamente justificada, supuesto que a juicio de la sala no se encuentra suficientemente probado en este caso, lo que lleva a desestimar el cargo.

CONSEJO DE ESTADO

FECHA: 27/10/2022

SECCIÓN: SECCIÓN

CUARTA

PONENTE: MILTON

CHAVES GARCÍA

ACTOR: ASTRAZENECA

COLOMBIA S.A.S.

DEMANDADO: U.A.E.-

DIRECCIÓN DE

IMPUESTOS Y ADUANAS

NACIONALES - DIAN

DECISIÓN: ACCEDE

TEMA: RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA - Finalidad.

Reiteración de jurisprudencia / RÉGIMEN DE PRECIOS DE

TRANSFERENCIA - Deberes formales / DEBERES FORMALES

EN EL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA - Finalidad

/ CUMPLIMIENTO DEL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA EN EL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA - Métodos para la determinación del precio o margen de utilidad de las operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas del exterior / MÉTODOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO O MARGEN DE UTILIDAD DE LAS OPERACIONES EN EL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

RESUMEN

La sentencia trata sobre la disputa entre AstraZeneca Colombia S.A.S. y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) en relación con la declaración del impuesto sobre la renta del año 2013. AstraZeneca cuestionó una Liquidación Oficial de Revisión emitida por la DIAN, que modificó su declaración, rechazando costos y ajustes vinculados al régimen de precios de transferencia. La DIAN argumentó que AstraZeneca utilizó un análisis basado en información financiera promedio de los años 2011, 2012 y 2013 sin una justificación válida, mientras que la normativa exige limitarse al año gravable analizado, salvo en casos excepcionales.

AstraZeneca afirmó que las circulares emitidas en 2013 por la Comisión de Regulación de Precios de Medicamentos generaron un impacto económico significativo y extraordinario en sus operaciones. Estas medidas de control de precios afectaron los ingresos por ventas, los costos de inventario y los márgenes de utilidad de la empresa. Según AstraZeneca, estas circunstancias justificaban un análisis plurianual en el marco del régimen de precios de transferencia, conforme a las directrices de la OCDE y las normas nacionales aplicables.

El Tribunal Administrativo de Cundinamarca, en primera instancia, rechazó los argumentos de AstraZeneca, concluyendo que las circunstancias alegadas no eran imprevisibles ni excepcionales, y confirmó la sanción por inexactitud impuesta por la DIAN. AstraZeneca apeló la decisión, destacando la excepcionalidad de la regulación de precios de medicamentos en 2013 y la falta de consideración de sus efectos en la sentencia inicial.

En segunda instancia, el Consejo de Estado reconoció que la regulación de precios constituyó una circunstancia excepcional que afectó a AstraZeneca en 2013, lo que justificaba ajustes en el análisis de precios de transferencia. No obstante, concluyó que no se probó suficientemente la necesidad de utilizar información plurianual, ya que los ajustes podían realizarse con la información financiera de 2013. El Consejo levantó la sanción por inexactitud, considerando que el caso reflejaba una diferencia de criterios jurídicos razonable, y revocó parcialmente la decisión de primera instancia, anulando la sanción, pero sin aceptar el enfoque plurianual propuesto por AstraZeneca.

COMENTARIOS DEL DOCENTE: En la presente sentencia, no se analizó en método comparable propuesto por AstraZeneca sino el año de la información presentada dado que, la DIAN afirmó que el uso de información financiera de los años 2011, 2012 y 2013 por parte de AstraZeneca no estaba justificado, ya que las normas solo permiten este tipo de análisis en casos excepcionales. Según la DIAN, las circunstancias alegadas por AstraZeneca no eran atípicas ni extraordinarias, porque la regulación de precios de medicamentos había sido establecida en años anteriores.

Además, la DIAN argumentó que no existían elementos económicos o técnicos en los períodos 2011 y 2012 que justificaran un análisis plurianual ni que afectaran directamente los resultados del año gravable 2013. Por lo tanto, el análisis debía limitarse al año gravable declarado.

Por el contrario, AstraZeneca sostuvo que en el año 2013 enfrentó una circunstancia económica excepcional debido a las circulares emitidas por la Comisión de Regulación de Precios de Medicamentos. Estas normas afectaron significativamente los precios de los medicamentos que comercializaba, limitando sus ingresos y generando ajustes en sus costos de ventas e inventarios. Indicó que este impacto no podía haberse previsto ni evitado, ya que los cambios específicos en los precios solo se conocieron con la expedición de dichas circulares en 2013.

El docente menciona que, es relevante mencionar, que la DIAN no prohíbe el análisis plurianual y por el contrario la norma prevé dicho análisis en las siguientes circunstancias:

Circunstancias extraordinarias:

Deben existir situaciones específicas y excepcionales que afecten significativamente las operaciones del contribuyente en el año analizado, imposibilitando realizar una comparación adecuada utilizando únicamente la información del mismo año gravable. Estas circunstancias deben ser claramente atípicas y no habituales.

Justificación técnica y económica:

El contribuyente debe demostrar, con razones económicas, financieras, técnicas o de otra índole, que la información de un solo año no es suficiente para reflejar adecuadamente las condiciones económicas y de mercado en las operaciones realizadas. Esto incluye acreditar que las circunstancias excepcionales no permiten un análisis confiable sin recurrir a datos de otros períodos.

Cumplimiento normativo:

La DIAN remite a lo establecido en el literal e) del numeral 4 del artículo 4 del Decreto 3030 de 2013, que exige que:

- Se utilice información del mismo año gravable objeto de análisis como regla general.
- Se justifique la necesidad de recurrir a datos de períodos anteriores con documentación probatoria que detalle las razones específicas para hacerlo.
- La información plurianual se limite estrictamente a los casos en que sea indispensable para lograr una comparación adecuada.

Excepciones limitadas:

Según la dian, no es suficiente la alegación de cambios normativos o de mercado como algo previsible, sino que se requiere demostrar que dichas circunstancias son realmente extraordinarias y que los efectos económicos no podían reflejarse únicamente en el año gravable en cuestión.

En el caso de AstraZeneca, la DIAN consideró que la regulación de precios de medicamentos no constituía una circunstancia excepcional ni justificaba el uso de información plurianual, ya que esta regulación había sido implementada previamente y no representaba un cambio súbito o imprevisible para la compañía.

6. PDCI COLOMBIA vs. DIAN

PDCI Colombia vs. DIAN

Uso de comparables con pérdida

A partir de este entendido, entidades seleccionadas como comparables que cumplen los factores de comparabilidad y, como tal, son comparables fiables, no deben ser rechazadas por el solo hecho de haber incurrido en pérdidas. Una transacción no controlada que genere pérdidas debe desencadenar en una mayor investigación para determinar si las pérdidas no reflejan las condiciones comerciales normales o reflejan un nivel de riesgo que no es comparable al asumido por el contribuyente en sus operaciones controladas; al tiempo que deben determinar si la pérdida afecta los indicadores financieros que se analizan en el método elegido.

CONSEJO DE ESTADO

FECHA: 6/10/2022

SECCIÓN: SECCIÓN CUARTA

PONENTE: JULIO ROBERTO

PIZA RODRÍGUEZ

ACTOR: PDCI COLOMBIA S.A.

EN LIQUIDACIÓN

DEMANDADO: U.A.E.-

DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y

ADUANAS NACIONALES - DIAN

DECISIÓN: ACCEDE

TEMA: Renta 2008. Precios de transferencia. Documentación comprobatoria. Corrección. Criterios de comparabilidad.

RESUMEN

La sentencia del Consejo de Estado, Sección Cuarta, del 6 de octubre de 2022, resolvió un recurso de apelación presentado por PDIC Colombia S.A. en liquidación contra una decisión relacionada con ajustes realizados por la DIAN al impuesto sobre la renta del año gravable 2008. La DIAN ajustó los costos de ventas basándose en el *principio de plena competencia* y excluyó ciertas compañías como comparables en el análisis de precios de transferencia, argumentando que algunas de ellas habían incurrido en pérdidas.

En su demanda, PDIC alegó que las exclusiones de compañías comparables no estaban debidamente justificadas y que dichas pérdidas no necesariamente afectaban su comparabilidad. Según la empresa, las normas y directrices de la OCDE no prohíben el uso de comparables con pérdidas si estas no alteran significativamente los márgenes de utilidad o pueden explicarse con análisis adicionales. Asimismo, la demandante argumentó que su corrección al estudio de precios de transferencia, que incluyó nuevas comparables y un nuevo método de análisis, debía ser aceptada como válida, pese a ser presentada en la etapa judicial.

El Consejo de Estado confirmó que las correcciones realizadas por PDIC durante el proceso judicial eran extemporáneas, ya que la oportunidad para realizar dichas modificaciones había finalizado antes de la notificación del requerimiento especial por parte de la DIAN. Además, respecto al uso de comparables con pérdidas, el Consejo concluyó que la DIAN no justificó adecuadamente por qué una de las compañías con pérdidas fue excluida. Sin embargo, no incluyó a esta compañía como comparable en el análisis, pues hacerlo habría incrementado la mediana del rango de plena competencia, lo que perjudicaría a PDIC, quien era apelante único.

La sentencia también reafirmó que, para excluir una compañía como comparable, la Administración debe demostrar con claridad cómo las pérdidas impactan los factores de comparabilidad (como características económicas relevantes y margen de utilidad) y no basarse únicamente en suposiciones. Esto subraya la necesidad de un análisis riguroso y motivado para desestimar comparables en el régimen de precios de transferencia.

Finalmente, el Consejo de Estado confirmó la sanción por inexactitud, indicando que PDIC no probó un error en la aplicación del derecho como causal exoneratoria. La decisión no modificó los ajustes realizados por la DIAN ni impuso costas en segunda instancia. Este fallo resalta la importancia de un análisis técnico fundamentado para el uso de comparables con pérdidas y la preclusión probatoria en el ámbito tributario.

COMENTARIOS DEL DOCENTE: La DIAN negó el uso de las comparables con pérdidas en este caso debido a que consideró que las pérdidas reportadas por algunas de las compañías comparables seleccionadas en el estudio de precios de transferencia no cumplían con los criterios de comparabilidad. Según el análisis de la DIAN, era posible que las pérdidas de esas compañías se debieran a situaciones particulares y, por lo tanto, no reflejaban condiciones normales de negocio. Esto implicaba que la inclusión de tales comparables podría distorsionar el margen de comparabilidad.

Además, la DIAN argumentó que las compañías seleccionadas por la contribuyente presentaban diferencias significativas respecto a la actividad económica de la demandante, lo que dificultaba su uso como comparables confiables

Sin embargo, el docente comenta que la DIAN no proporcionó una justificación clara y suficiente sobre por qué las empresas que presentaron pérdidas no cumplían con los factores de comparabilidad. Solo se sustentó en suposiciones sin un análisis profundo de las características económicas y funcionales de las empresas rechazadas.

Sobre lo anterior, el docente critica que la falta de motivación en la decisión de la DIAN acerca de la exclusión de comparables con pérdidas se relaciona directamente con el deber de fundamentación de los actos administrativos y la garantía del derecho de defensa. En el contexto de los actos administrativos, la motivación adecuada es esencial, ya que permite que el destinatario del acto (en este caso, el contribuyente) comprenda las razones específicas de la decisión. Esta comprensión es fundamental para que el contribuyente pueda ejercer su derecho de defensa de manera efectiva, ya que le da la oportunidad de contradecir, aportar pruebas y argumentar en contra de los fundamentos de la decisión.

En este caso, la DIAN se limitó a suponer que las pérdidas de las comparables rechazadas obedecían a “situaciones particulares”, sin proporcionar hechos específicos o un análisis detallado de cómo esas circunstancias afectaban los factores de comparabilidad. Al no ofrecer una motivación adecuada, la DIAN violó el derecho de defensa del contribuyente, ya que este quedó en desventaja al no contar con una explicación clara y concreta sobre los motivos de la exclusión. Sin esta información, el contribuyente no podía preparar una defensa completa y efectiva ni cuestionar la validez de los argumentos de la DIAN sobre la comparabilidad de las compañías seleccionadas.

Por otro lado, el Consejo de Estado, menciona que los comparables con pérdidas pueden ser aceptados cuando cumplen con los factores de comparabilidad y reflejan condiciones normales de negocio. En el análisis de precios de transferencia, no se deben excluir automáticamente los comparables con pérdidas, sino que es necesario analizar la naturaleza de las pérdidas y sus posibles causas. Algunos de los criterios para aceptar estos comparables son:

- **Condiciones del Mercado:** Las pérdidas deben reflejar las condiciones normales del mercado o circunstancias económicas similares a las del contribuyente. Si la pérdida es resultado de condiciones de mercado adversas que también afectan al contribuyente, el comparable podría considerarse válido.
- **Frecuencia de las Pérdidas:** Si las pérdidas son recurrentes o características de una etapa de la industria (como una recesión o crisis específica), podría justificarse su inclusión. En cambio, pérdidas excepcionales o no recurrentes pueden requerir mayor análisis.
- **Nivel del Análisis Financiero:** Si la pérdida ocurre a nivel neto y no afecta los márgenes brutos que se utilizan en el análisis de precios de transferencia, el comparable podría ser aceptable, ya que la pérdida a nivel neto no distorsiona necesariamente los márgenes brutos.
- **Documentación Justificativa:** Según las directrices de precios de transferencia de la OCDE, es necesario documentar las razones de la inclusión de comparables con pérdidas, evaluando si existen diferencias significativas en la estructura de costos, riesgos o funciones frente al contribuyente que se puedan ajustar.

Sin embargo, para este caso en concreto, el Consejo de Estado le negó a la empresa PDCI el uso de una comparable con pérdidas porque consideró que no había fundamentado bien su rechazo de la comparable y tampoco encontró pruebas suficientes para justificar la inclusión de esta, ya que no se demostró claramente que cumpliera con los factores de comparabilidad necesarios para el análisis.

7. ANÁLISIS ACTUAL SOBRE LA FISCALIZACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

El docente menciona que, en la administración tributaria, la fiscalización de precios de transferencia ha evolucionado hacia temas más técnicos, donde se discuten conceptos como la elección de la “parte analizada”, ajustes de comparabilidad y segmentación de estados financieros.

Parte analizada: Este concepto, se refiere a cuál extremo de una transacción (por ejemplo, el vendedor o el comprador) se debe analizar. La normativa indica que debe elegirse la “parte más sencilla”, es decir, la que tenga menos factores que distorsionen la comparación, como menos empleados o funciones. Esto asegura un análisis más confiable. Sin embargo, surgen discrepancias cuando el contribuyente y la administración eligen diferentes partes, lo que puede resultar en ajustes de comparabilidad.

Ajustes correlativos: En el caso de ajustes de precios de transferencia, si un ajuste incrementa el ingreso de un vendedor, debería ajustarse también el gasto del comprador, especialmente cuando las partes están vinculadas. Sin embargo, en Colombia, estos ajustes correlativos no se aplican a operaciones con vinculados en zona franca, lo que crea desafíos constitucionales.

Además, el docente menciona que, estos ajustes se refieren a los mecanismos y regulaciones utilizados en precios de transferencia para asegurar que las transacciones entre empresas de un mismo grupo económico (empresas relacionadas) que operan en distintas jurisdicciones fiscales estén correctamente alineadas y no resulten en *doble tributación*.

Segmentación de estados financieros: según el docente, la *segmentación del estado financiero* se refiere a una estrategia usada para analizar y presentar la información financiera de forma detallada y organizada por segmentos de negocio específicos. Esto es especialmente relevante en el caso de empresas que tienen distintas áreas de negocio o que operan en múltiples mercados.

Esta técnica permite determinar el margen de utilidad en una operación compleja. Los negocios suelen tener diversas fuentes de ingresos, y no todos los gastos se aplican proporcionalmente a cada fuente. Segmentar permite asignar correctamente costos y gastos, según cada área de negocio. Este proceso es técnico y puede variar según el modelo de negocio de cada contribuyente.

En el contexto de precios de transferencia, la *segmentación de estados financieros* ayuda a establecer comparaciones adecuadas y a justificar los precios de transferencia entre diferentes partes de la empresa que operan en distintos países o jurisdicciones fiscales. Además, segmentar los estados financieros puede facilitar la *evaluación del cumplimiento* de las políticas de precios de transferencia, especialmente en jurisdicciones con diferentes normativas fiscales.

Finalmente, las decisiones en precios de transferencia no deberían ser absolutas ni caprichosas, sino fundamentadas en análisis técnicos, aunque cada caso puede requerir una evaluación específica debido a las particularidades de las operaciones involucradas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Consejo de Estado [Colombia]. (2018, 14 de junio). *Sentencia 25000-23-27-000-2011-00265-01*.

Consejo de Estado. (2020). *Radicación número: 25000-23-37-000-2012-00030-01(21888). Sitel de Colombia S.A. vs. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN*. Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Cuarta. Bogotá, D.C.

Consejo de Estado [Colombia]. Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Cuarta. (2020, 9 de diciembre). *C.I. Frontier Coal Ltda. contra Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN*. *Sentencia No. 08001-23-31-002-2012-00359-01(23166)*.

Carbones el Tesoro S.A. (2015). *Sentencia del Tribunal Administrativo del Atlántico, Subsección de Descongestión, 27 de marzo de 2015. Radicado: 08001-23-31-000-2011-01033-01(22352)*.

Consejo de Estado. Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Cuarta. (2022, 27 de octubre). *Sentencia sobre nulidad parcial de la Liquidación Oficial de Revisión nro. 312412017000025 de 26 de abril de 2017 (Radicación 25000-23-37-000-201701325-01, Expediente 26114)*. Bogotá D.C.

Consejo de Estado. Sección Cuarta. (2022). *Radicación: 25000-23-37-000-2015-00444-01 (23751). PDIC Colombia S.A. en liquidación vs. DIAN*.

| Sesión 7 |

Situación práctica de los contribuyentes

Jorge Angarita

| 2 de noviembre | Módulo 5 |



| Jorge Angarita |

Economista con Maestría en Administración de Negocios (MBA), con énfasis en finanzas y estrategia. Posee sólidos conocimientos y amplia experiencia en finanzas corporativas, precios de transferencia y estrategia corporativa y de negocios. Jorge cuenta con más de 15 años de trayectoria en el ámbito de los precios de transferencia, tanto en el sector privado y público. Ha trabajado en diversas firmas del grupo *Big Four* y en reconocidas firmas de abogados en Colombia y Chile, así como en el Servicio de Impuestos Internos de Chile.

Ha liderado y/o coordinando asesorías en materia de precios de transferencia en múltiples jurisdicciones de Suramérica. Su experiencia incluye el acompañamiento a empresas multinacionales en procesos de documentación, planificación y diseño de políticas de precios, reestructuración de negocios, análisis de cadena de valor, atención de fiscalización ante autoridades tributarias y negociación de Acuerdos Anticipados de Precios (APAS), entre otros.

AGENDA DE LA SESIÓN DESARROLLADA

Temas:

11. Métodos de comparabilidad
 - 11.1. Rango Inter cuartil
12. Modelos de comparabilidad
 - 12.1. MÉTODO SOBRE LAS VENTAS (PRECIO NO CONTROLADO)
 - 12.2. MÉTODO SOBRE LAS UTILIDADES (COSTO ADICIONAL Y PRECIO DE REVENTA)
 - 2.2.1 Costo adicional (prestación de servicio o manufactura)
 - 2.2.2. Precio de reventa (distribución y reventa)
 - 12.3. MÉTODO SOBRE LA UTILIDAD OPERATIVA (MÁRGENES TRANSACCIONALES DE UTILIDAD DE OPERACIÓN)
 - 12.4. MÉTODO SOBRE LA PARTICIÓN DE UTILIDADES
13. Indicadores de los precios de transferencia
14. ANÁLISIS DE SENTENCIAS
15. TENDENCIAS MUNDIALES - POLITICAS DE PT
16. TEMÁTICA RECIENTE
17. Puntos de discusión
18. Análisis de comparabilidad
 - 18.1. Proceso de análisis de comparabilidad
19. Análisis de las cadenas de valor

TEMAS CENTRALES ABORDADOS

1. Métodos de comparabilidad

Párrafos relevantes de la OCDE sobre Métodos de PT

Párrafo 4.8

«Dado que la determinación de precios de transferencia no constituye una ciencia exacta, no siempre será posible determinar un único precio correcto un único precio correcto de plena competencia; por el contrario, a veces será necesario estimar el precio correcto tomando como referencia un rango de cifras aceptables. Es frecuente que la elección de la metodología de determinación de los precios de plena competencia no sea un proceso exento de ambigüedades. El contribuyente puede tener dificultades especialmente cuando la administración tributaria propone aplicar una metodología, por ejemplo, uno de los métodos basados en el resultado de las operaciones, distinta a la utilizada por el contribuyente.

Sobre lo anterior destaca que, la determinación de estos precios no es una ciencia exacta. Esto significa que no siempre es posible establecer un único precio correcto de plena competencia. En muchos casos, es necesario estimar el precio tomando como referencia un rango de cifras que se consideren aceptables.

Además, se señala que la elección de la metodología para determinar los precios de plena competencia suele estar acompañada de ambigüedades. Esto puede generar dificultades, especialmente cuando las autoridades tributarias proponen aplicar un método distinto al utilizado por el contribuyente. Por ejemplo, podrían sugerir un enfoque basado en los resultados de las operaciones financieras, lo cual podría diferir de los criterios inicialmente aplicados por la empresa.

En síntesis, este párrafo resalta que los precios de transferencia son un área compleja y subjetiva, lo que puede llevar a discrepancias entre los contribuyentes y las autoridades fiscales debido a la falta de precisión y la variedad de métodos disponibles.

Sin embargo, según las sugerencias de la OCDE descritas en sus guías, indican que el contribuyente debe tener en cuenta varios comparables dado que esto posibilita la determinación de un rango de precios,

rentabilidad o utilidades sobre las empresas lo cual a su vez genera que el contribuyente presente un reporte mucho mas preciso.

Por otro lado, el docente menciona herramientas como el *Rango Inter cuartil*, el cual en precios de transferencia se utiliza *para evaluar si las transacciones entre partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia*, asegurando que los precios establecidos reflejen condiciones similares a las que se darían entre partes independientes.

Este método implica seleccionar datos comparables, ordenarlos de menor a mayor y calcular los cuartiles relevantes: el primer cuartil (Q1), que representa el 25 % inferior de los datos, y el tercer cuartil (Q3), que representa el 75 % superior. El rango intercuartil (IQR) se define como la diferencia entre estos dos valores ($IQR = Q3 - Q1$) y se utiliza para identificar un intervalo aceptable en el que deben situarse los precios o márgenes analizados. Este enfoque reduce la subjetividad al excluir valores atípicos, proporciona un marco estadístico claro para justificar precios ante auditorías fiscales y asegura que las transacciones se encuentren dentro de un rango competitivo en el mercado.

RANGO	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Q1	Menos del 25 %	Valores inferiores al rango aceptable de plena competencia.
Entre Q1 y Q3	25 % - 75 %	Rango intercuartil: intervalo considerado razonable para precios o márgenes.
Por encima del Q3	Más del 75 %	Valores superiores al rango aceptable, posibles valores extremos o atípicos.

Sin embargo, para este punto se presenta una dificultad para el contribuyente acerca de la accesibilidad de la información financiera de las empresas que en principio van a ser sujetas a análisis de comparabilidad. Pero, el docente insiste en que dicha problemática se minimiza con el uso del cálculo del rango intercuartil dado que, en primer lugar, el IQR simplifica los requisitos de datos necesarios para el análisis. No es indispensable contar con todos los detalles financieros de cada empresa comparable; basta con obtener indicadores clave como márgenes operativos o de utilidad bruta, los cuales suelen estar disponibles en bases de datos públicas o privadas.

Asimismo, el rango intercuartil ofrece flexibilidad en la elección de las empresas comparables. Si la información completa no está disponible, el IQR permite trabajar con un grupo más amplio de empresas que cumplan con criterios generales de comparabilidad, en lugar de exigir que sean idénticas en cada aspecto. Esto es especialmente valioso en mercados donde el acceso a datos financieros detallados es limitado.

Una ventaja clave del IQR es que en lugar de depender de un precio o margen exacto, se establece un rango aceptable basado en datos disponibles. Este enfoque estadístico facilita justificar las transacciones entre partes relacionadas, incluso en condiciones de acceso limitado a la información. Además, al construir un rango razonable y fundamentado, el IQR refuerza la posición del contribuyente frente a auditorías fiscales, demostrando que los precios o márgenes seleccionados están alineados con el principio de plena competencia.

Sin embargo, el docente indica que el IQR es especialmente útil para analizar rentabilidades en precios de transferencia debido a la variabilidad inherente de los márgenes financieros, como los operativos o de utilidad neta. Además, trabajar con un rango en lugar de un valor único es más adecuado para las rentabilidades, ya que estas suelen fluctuar ampliamente incluso dentro del mismo sector. El IQR, reconocido por las directrices de la OCDE, facilita justificar ante las autoridades fiscales que las transacciones relacionadas están alineadas con el mercado, haciendo del análisis de rentabilidades un proceso más preciso, flexible y defendible. **PERO, la normatividad colombiana sugiere o indica el uso del IQR a la hora de presentar o declarar los informes.**

Párrafo 4,8

“Dado que la determinación de precios de transferencia no constituye una ciencia exacta, no siempre será posible determinar un único precio correcto de plena competencia; por el contrario, a veces será necesario estimar el precio correcto tomando como referencia un rango de cifras aceptables. Es frecuente que la elección de la metodología de determinación de los precios de plena competencia no sea un proceso exento de ambigüedades. El contribuyente puede tener dificultades especialmente cuando la administración tributaria propone aplicar una metodología, por ejemplo, uno de los métodos basados en el resultado de las operaciones, distinta a la utilizada por el contribuyente.

2. Modelos de comparabilidad

Nuevamente, el docente retoma lo que es para él, es el mayor problema en el ámbito de precios de transferencia y es la *ELECCIÓN DEL MÉTODO*, debido a la dificultad de determinar cuál es el más adecuado para cada transacción. Esto se debe a la diversidad de métodos disponibles, cada uno con ventajas y limitaciones, y a la falta de datos comparables de calidad que reflejen adecuadamente las condiciones del mercado. Además, *la subjetividad en la selección del método puede generar discrepancias entre los contribuyentes y las autoridades fiscales*, ya que ambas partes pueden tener interpretaciones distintas sobre cuál es el más apropiado.

A continuación, el docente presentará los cuatro modelos correspondientes a los métodos de comparabilidad, mediante el análisis de la estructura del *ESTADO DE RESULTADOS*.

2.1. Método sobre las ventas (precio no controlado)

Figura 75. Método comparable en precios de transferencia

Estado de Resultados	
Ventas	← Precio comparable no controlado
<u>(costo de ventas)</u>	
Utilidad Bruto	
<u>(Gastos Operativos)</u>	
Utilidad Operativa	

El método comparable en precios de transferencia se basa en la comparación directa de los precios o márgenes de transacciones entre partes relacionadas con los de transacciones similares entre partes independientes en condiciones de mercado abiertas (ver Figura 75). Este método se utiliza para establecer que el precio de un bien o servicio pactado dentro de un grupo empresarial esté alineado con lo que se habría

acordado entre partes no relacionadas, bajo las mismas circunstancias. El principio fundamental de este enfoque es que las transacciones entre partes independientes sirven como una referencia para determinar si los precios o márgenes en transacciones controladas son adecuados.

El proceso de aplicación del método comparable implica identificar transacciones comparables en el mercado externo que sean lo más similares posible a la transacción entre partes relacionadas. Esto puede involucrar la comparación de precios de venta, márgenes operativos, costos de producción, entre otros. Para que una transacción sea considerada comparable, deben existir similitudes clave en las condiciones económicas, los productos o servicios, los contratos y el mercado. Las diferencias significativas entre las transacciones comparables pueden ajustarse, pero la dificultad radica en encontrar suficientes comparables de alta calidad. Este método es muy valorado por su simplicidad y por la certeza que ofrece al ser una comparación directa con datos del mercado, pero también enfrenta desafíos debido a la disponibilidad de información y las diferencias inherentes entre las transacciones.

Dichas dificultades el docente las enuncia como:

DIFICULTADES			
PRECIO	PLAZO DE PAGO	VOLUMEN	MERCADO GEOGRÁFICO
El <i>precio</i> en precios de transferencia puede ser una dificultad para el método de comparabilidad porque los precios de venta entre partes relacionadas pueden estar influenciados por factores internos, como descuentos especiales, acuerdos a largo plazo o condiciones de pago favorables, que no se reflejan en transacciones entre partes independientes. Además, los precios pueden variar según el contexto económico o el tipo de cliente, lo que hace que el precio pactado entre partes relacionadas no siempre sea comparable con el de transacciones no controladas.	El <i>plazo de pago</i> es una dificultad en el método de comparabilidad porque influye en el precio de venta entre las partes relacionadas. Si una empresa otorga plazos de pago más largos o condiciones de crédito favorables dentro de su grupo, el precio puede ser más bajo que en transacciones entre partes independientes, que generalmente tienen plazos más cortos. Esto distorsiona la comparación, ya que las condiciones de pago afectan el valor real de la transacción, haciendo difícil ajustar correctamente los precios para reflejar las condiciones de mercado.	El <i>volumen de venta</i> es una dificultad en el método de comparabilidad porque las empresas que venden grandes volúmenes se benefician de economías de escala, lo que les permite reducir costos y ofrecer precios más bajos. Esto distorsiona las comparaciones con empresas que venden menos, ya que las diferencias en volumen afectan los precios y márgenes. Además, es difícil encontrar empresas comparables con volúmenes de ventas similares, lo que complica la evaluación de los precios de las transacciones controladas frente a los precios de mercado.	El <i>mercado geográfico</i> es una dificultad en el método de comparabilidad porque las condiciones económicas y regulatorias varían entre regiones, lo que afecta los precios y márgenes de los productos. Factores como el poder adquisitivo, los costos de transporte y las regulaciones locales influyen en el precio final, dificultando la comparación entre transacciones controladas y no controladas en diferentes mercados. Las empresas también ajustan sus precios según las condiciones locales, lo que complica encontrar comparables adecuados en mercados geográficos distintos.

2.2. Método sobre las utilidades (costo adicional y precio de reventa)

Figura 76. *Método sobre las utilidades*

Estado de Resultados	
Ventas	← Precio comparable no controlado
(costo de ventas)	
Utilidad Bruto	← Costo adicional ← Precio de Reventa
(Gastos Operativos)	
Utilidad Operativa	

2.2.1. Costo adicional (prestación de servicio o manufactura)

El método de costo adicional es un enfoque utilizado en precios de transferencia para determinar el precio de una transacción entre partes relacionadas, basándose en los costos incurridos por una de las partes para producir o adquirir un bien o servicio. Este método se utiliza cuando es difícil establecer comparables de precios de mercado directos, y se centra en determinar un margen de beneficio razonable sobre los costos de producción.

El proceso consiste en calcular el costo total incurrido en la producción del bien o servicio y luego añadir un margen de beneficio adecuado, que se basa en márgenes de beneficio obtenidos por empresas independientes que realizan actividades similares. Este margen de beneficio debe reflejar las condiciones del mercado, el riesgo asumido y otros factores relevantes.

Este método es especialmente útil cuando los productos o servicios no tienen un precio de mercado fácilmente identificable o cuando la transacción involucra productos intermedios que se usan como parte de un proceso de producción más amplio. Sin embargo, su principal

limitación es que depende de la disponibilidad de información precisa sobre los costos y márgenes en transacciones comparables, lo que puede ser difícil de obtener.

2.2.2 Precio de reventa (distribución y reventa)

El método de precio de reventa es un enfoque utilizado en precios de transferencia para establecer el precio de una transacción entre partes relacionadas, basado en el precio al que un bien comprado a una empresa relacionada es revendido a un tercero independiente. Este método es adecuado cuando una empresa realiza la compra de un producto a una empresa del mismo grupo para revenderlo, y el precio de reventa es el punto de partida para determinar el precio de la transacción.

El procedimiento consiste en tomar el precio de reventa (el precio al que el producto o servicio es vendido a una parte no relacionada) y restar un margen adecuado que cubra los costos incurridos por la empresa que revende el producto, así como un margen de beneficio razonable. Este margen se determina considerando las ganancias que obtendría una empresa independiente que realice una actividad similar, bajo condiciones similares, en un mercado libre.

El método de precio de reventa es útil cuando el producto o servicio no sufre modificaciones sustanciales antes de ser revendido, ya que se basa en el principio de que el precio de venta de un bien en un mercado competitivo es un buen indicador del valor de la transacción. Sin embargo, su aplicabilidad puede verse limitada en casos donde la empresa revendedora realiza modificaciones significativas al producto antes de venderlo o si el mercado de reventa es muy diferente al de adquisición.

2.3. Método sobre la utilidad operativa (Márgenes transaccionales de utilidad de operación)

Figura 77. Método de utilidad operativa

Estado de Resultados	
Ventas	← Precio comparable no controlado
<u>(costo de ventas)</u>	
Utilidad Bruto	← Costo adicional ← Precio de Reventa
<u>(Gastos Operativos)</u>	
Utilidad Operativa	← Márgenes transaccionales de
	utilidad de operación

El método de utilidad operativa se basa en evaluar la rentabilidad de una empresa considerando su desempeño en actividades operativas, excluyendo factores no relacionados con la operación principal del negocio (ver Figura 77). Este método busca determinar si las transacciones entre partes relacionadas se realizan a precios consistentes con los que se habrían establecido entre empresas independientes en condiciones de mercado similares. Para ello, se comparan los márgenes de utilidad operativa de las empresas del grupo con los márgenes obtenidos por empresas no relacionadas que realizan actividades similares.

Dentro de este enfoque, los márgenes transaccionales de utilidad de operación son una herramienta clave. Estos márgenes se calculan dividiendo la utilidad operativa (ingresos menos costos operativos) por el total de ventas o los costos asociados con una transacción específica. El margen resultante se utiliza para evaluar la rentabilidad de las transacciones controladas y determinar si la utilidad obtenida por una de las partes es consistente con los márgenes de empresas no relacionadas en circunstancias comparables.

El docente menciona que, este método difiere de otros enfoques, ya que incluye los gastos operativos en el cálculo, lo que permite un análisis más detallado de la rentabilidad de la empresa. Además, *uno de sus*

mayores beneficios es que es el método que menos información requiere para su aplicación, ya que se basa principalmente en los márgenes operativos, lo que facilita su implementación cuando hay datos limitados o cuando los precios de mercado no son fácilmente comparables. A pesar de ello, su efectividad depende de la disponibilidad de datos comparables de empresas independientes en circunstancias similares, lo que puede ser un desafío en algunos casos.

2.4 Método sobre la partición de utilidades

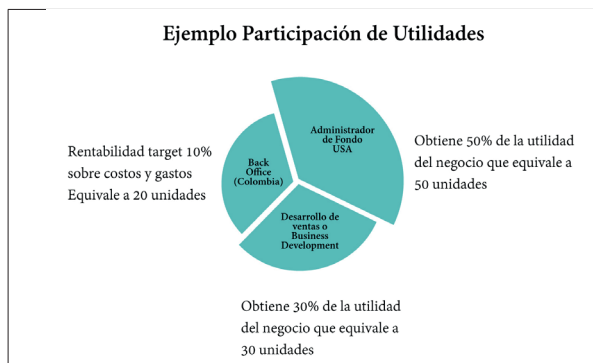
Figura 78. Método sobre la participación de utilidades

Estado de Resultados		Partición de utilidades
Ventas	← Precio comparable no controlado	
(costo de ventas)		
Utilidad Bruto	← Costo adicional ← Precio de Reventa	
(Gastos Operativos)		
Utilidad Operativa	← Márgenes transaccionales de utilidad de operación	

El método sobre la partición de utilidades es una técnica utilizada en precios de transferencia para asignar la utilidad generada en una transacción controlada entre las partes relacionadas involucradas (ver Figura 78). Este método es especialmente útil en casos donde las transacciones entre las partes están tan interrelacionadas que resulta difícil evaluarlas de manera separada utilizando otros métodos tradicionales, como el de precio comparable o el de utilidad operativa.

El método se basa en identificar la utilidad total obtenida de la transacción controlada y luego dividirla entre las partes, considerando factores como las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por cada una. La asignación de la utilidad debe reflejar cómo las partes independientes habrían dividido las ganancias en condiciones de mercado similares.

Figura 79. *Ejemplo de aplicación del método sobre la participación de utilidades*



El docente, muestra un ejemplo de aplicación del método sobre la partición de utilidades, que divide las ganancias de un negocio entre las partes relacionadas según sus contribuciones (ver Figura 79). En este caso, se presenta una utilidad total que se reparte entre tres funciones principales:

- **Back Office (Colombia):** Esta unidad tiene asignada una rentabilidad target del 10 % sobre los costos y gastos, lo que equivale a 20 unidades. Esto refleja una función de soporte que no está directamente involucrada en la generación de ingresos principales, sino que contribuye al funcionamiento operativo.
- **Administrador de Fondo (USA):** Esta función recibe 50 % de la utilidad del negocio, equivalente a 50 unidades. Es probable que esta entidad esté involucrada en la administración de activos o fondos clave que generan valor significativo en la operación.
- **Desarrollo de Ventas o Business Development:** Esta área obtiene el 30 % de la utilidad del negocio, que corresponde a 30 unidades.

Su participación sugiere que está más enfocada en las actividades de expansión o generación de ingresos, desempeñando un papel importante pero secundario respecto al Administrador de Fondo.

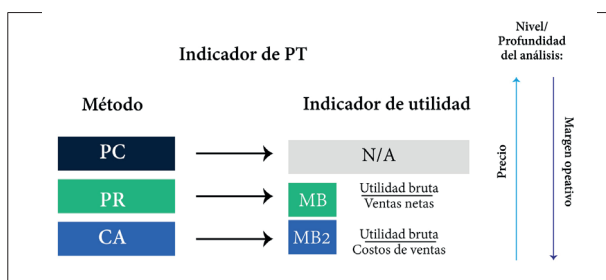
La Figura 79 ilustra cómo se asignan las utilidades según las funciones y contribuciones de cada entidad, reflejando el valor económico que aportan al negocio. Este enfoque es característico del método sobre la partición de utilidades, que busca dividir las ganancias de manera equitativa y basada en el rol de cada parte en la creación de valor.

Por otro lado, el docente comenta que, el método sobre la partición de utilidades es especialmente adecuado cuando ambas partes relacionadas contribuyen de manera significativa con activos intangibles únicos o valiosos, o cuando sus funciones están tan integradas que no es posible identificar un margen de utilidad independiente para cada una. Sin embargo, *su aplicación puede ser compleja, ya que requiere una comprensión detallada de las contribuciones económicas de cada parte y, en ocasiones, datos comparables que no siempre son fáciles de obtener.*

3. Indicadores de Precios de Transferencia

Los *indicadores de precios de transferencia* son métricas financieras utilizadas para analizar y comparar las condiciones de las transacciones entre partes relacionadas con aquellas realizadas entre partes independientes en el mercado (ver Figura 80). Estos indicadores ayudan a determinar si las transacciones controladas cumplen con el principio de plena competencia, es decir, si los precios o condiciones reflejan lo que se hubiera pactado entre partes independientes en circunstancias similares.

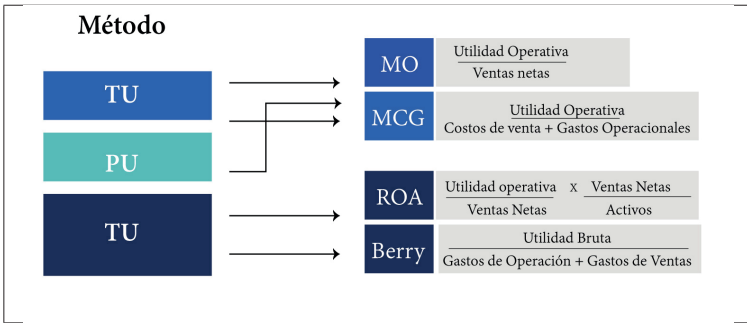
Figura 80. Indicadores de precios de transferencia



- **Método de Precio Comparable no Controlado (PC):** Este método no utiliza un indicador de utilidad específico, ya que su análisis se basa directamente en la comparación de precios de bienes o servicios entre partes relacionadas y no relacionadas. Es el más cercano al análisis basado exclusivamente en precios.
- **Método de Precio de Reventa (PR):** Emplea como indicador la utilidad bruta sobre ventas netas (MB). Este enfoque mide la rentabilidad obtenida después de descontar los costos directos asociados a las ventas, y se utiliza para evaluar transacciones donde los bienes son revendidos sin modificaciones significativas.

- **Método de Costo Adicional (CA):** Utiliza como indicador la utilidad bruta sobre costos de ventas (MB2). Este indicador analiza la rentabilidad basada en los costos incurridos para producir o adquirir los bienes, más un margen razonable, siendo útil en transacciones donde el precio se establece a partir de los costos.

Figura 81. Indicadores de PT



- **MO (Margen Operativo):** Calcula la relación entre la utilidad operativa y las ventas netas, midiendo la eficiencia operativa de la transacción.
- **MCG (Margen de Costos y Gastos):** Relaciona la utilidad operativa con la suma de los costos de venta y gastos operacionales, evaluando la rentabilidad sobre los costos totales.
- **ROA (Retorno sobre Activos):** Es una medida que multiplica el margen operativo (utilidad operativa sobre ventas netas) por la relación entre ventas netas y activos, reflejando la rentabilidad generada por los activos de la empresa.
- **Método de Berry Ratio:** Se calcula como la utilidad bruta dividida entre la suma de los gastos de operación y ventas. Este indicador se utiliza para analizar empresas cuya actividad principal genera márgenes sobre los costos operativos.

Según el docente, estos indicadores permiten adaptar el análisis según la disponibilidad de información y la complejidad de las transacciones, contribuyendo a determinar si las condiciones entre partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia (ver Figura 81). La elección del indicador depende del método aplicado, las características de las operaciones y el contexto económico.

Figura 82. Párrafos relevantes de la OCDE sobre Métodos de PT

Párrafos 2.2 OCDE: “La selección del método más apropiada para las circunstancias concretas analizadas, el proceso de selección debe ponderar

- Las ventajas e inconvenientes de los métodos aceptados por la OCDE,
- La corrección del método considerado en vista de la naturaleza de la operación vinculada (determinada mediante un análisis funcional),
- La disponibilidad de informar fiable (en concreto sobre comparables no vinculados) necesaria para aplicar el método seleccionado y otros y,
- El grado de comparabilidad entre las operaciones vinculadas y no vinculadas (incluyendo la fiabilidad de los ajustes de comparabilidad necesarios para eliminar las diferencias importantes que existan entre ellas”).

Párrafo 2,8 OCDE. “ La directriz contenida en el párrafo 22, respecto a que la selección de un método de determinación de precios de transferencia debe aspirar siempre a optar por el método más apropiado en cada caso, no significa que deban analizarse en profundidad o probarse todos los métodos de determinación de PT hasta poder seleccionar el más apropiado para cada caso. Como práctica correcta, la selección del método más apropiado y de los comparables debe fundamentarse adecuadamente e inscribirse en un proceso de búsqueda normalizado como se propone en el párrafo 3,4.

El primer párrafo enfatiza la importancia de seleccionar el método de precios de transferencia que mejor se adapte a las características específicas de una transacción entre empresas relacionadas (ver Figura 82). Para tomar esta decisión, se deben considerar varios factores:

- **Ventajas y desventajas de los métodos aceptados por la OCDE:** Es necesario evaluar los pros y los contras de cada método para determinar cuál es el más apropiado.
- **Corrección del método en función de la naturaleza de la transacción:** El método elegido debe ser congruente con la naturaleza de la operación económica que se está valorando.

- **Disponibilidad de información:** Se requiere información confiable sobre transacciones comparables entre empresas no relacionadas para aplicar el método seleccionado.
- **Grado de comparabilidad:** Las transacciones comparadas deben ser lo más similares posible, y cualquier diferencia significativa debe ser ajustada.

Párrafo 2.8: Este párrafo aclara que si bien el objetivo es seleccionar el método más apropiado, no es necesario analizar exhaustivamente todos los métodos posibles en cada caso. Sin embargo, la selección del método y de las transacciones comparables debe estar debidamente fundamentada y seguir un proceso sistemático.

En conclusión, la selección del método de precios de transferencia es una tarea compleja que requiere un análisis cuidadoso de las circunstancias específicas de cada caso. Los párrafos analizados proporcionan un marco de referencia útil para tomar decisiones informadas y cumplir con los requisitos de las normas internacionales de precios de transferencia.

Figura 83. Párrafos relevantes de la OCDE sobre Métodos de PT

Párrafo 2.9 OCDE. Además, los grupos multinacionales conservan la libertad de aplicar métodos no descritos en estas Directrices para determinar sus precios, siempre que estos satisfagan el principio de plena competencia en los términos descritos en estas Directrices. Sin embargo, estos otros métodos no deben usarse como sustitutivos de los métodos reconocidos por la OCDE cuando estos últimos resulten más apropiados en función de los hechos y circunstancias del caso. Cuando se recurra a los otros métodos, su elección debe estar fundamentada en una explicación de por qué se considera que los métodos reconocidos por la OCDE se consideran menos apropiados o inviables en unas circunstancias concretas, y la razón de por qué se considera que el otro método seleccionado ofrece una solución más satisfactoria. Los contribuyentes deben conservar la información relativa a la determinación de sus precios de transferencia y estar dispuestos a presentarla...

El párrafo 2.9 de la OCDE otorga a las empresas multinacionales cierta flexibilidad en la elección de los métodos para determinar sus precios de transferencia (ver Figura 83). Sin embargo, esta libertad tiene límites.

- **Libertad con límites:** Las empresas pueden usar métodos no especificados en las directrices de la OCDE, siempre y cuando estos métodos cumplan con el principio de plena competencia.
- **Prioridad de los métodos OCDE:** Los métodos reconocidos por la OCDE siguen siendo la primera opción. Solo se deben usar otros métodos cuando los de la OCDE no sean adecuados para una situación particular.
- **Justificación:** Si se elige un método alternativo, la empresa debe poder explicar por qué los métodos de la OCDE no son apropiados y por qué el método elegido es la mejor opción.
- **Documentación:** Las empresas deben mantener registros detallados de cómo determinaron sus precios de transferencia y estar preparadas para presentar esta información si es solicitada por las autoridades fiscales.

Si bien la OCDE ofrece una serie de métodos estándar para determinar los precios de transferencia, las empresas pueden tener situaciones únicas que requieran soluciones más personalizadas. Sin embargo, esta flexibilidad no es absoluta. Las empresas deben poder justificar cualquier desviación de los métodos estándar y demostrar que su elección es razonable.

El docente concluye comentando que, el principio de plena competencia es *el faro que guía la determinación de los precios de transferencia*. Aunque el párrafo 2.9 de la OCDE ofrece cierta flexibilidad, esta debe ejercerse siempre con el objetivo de garantizar que los precios reflejen las condiciones de mercado. La aplicación de este principio requiere un análisis cuidadoso y una documentación sólida, pero es esencial para garantizar la equidad fiscal y la transparencia en las transacciones internacionales.

4. Análisis de Sentencias

4.1. SOFASA vs. DIAN

CONSEJO DE ESTADO SALA DE LO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO SECCIÓN CUARTA		CONSEJO DE ESTADO
CONSEJERA PONENTE: MYRIAM STELLA GUTIÉRREZ ARGÜELLO		FECHA: 18/04/2024
Bogotá, D.C., dieciocho (18) de abril de dos mil veinticuatro (2024)		SECCIÓN: SECCIÓN
Referencia	Nulidad y restablecimiento del derecho	CUARTA
Radicación	25000-23-37-000-2016-01484-01 (27618)	PONENTE: MYRIAM
Demandante	SOCIEDAD DE FABRICACIÓN DE AUTOMOTORES S.A. SOFASA	STELLA GUTIÉRREZ
Demandado	DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES DIAN	ARGÜELLO
Temas	Impuesto sobre la renta año 2011. Precios de transferencia. Cambio de método. Periodicidad de la información. Ajustes de comparabilidad. Criterios de comparabilidad. Costos.	
ACTOR: SOCIEDAD DE FABRICACIÓN DE AUTOMOTORES S.A. SOFASA		
DEMANDADO: DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES-DIAN		
DECISIÓN: ACCEDE		
TEMA: Impuesto sobre la renta año 2011. Precios de transferencia. Cambio de método. Periodicidad de la información. Ajustes de comparabilidad. Criterios de comparabilidad. Costos.		

RESUMEN

La sentencia del Consejo de Estado de Colombia se centra en el caso de la Sociedad de Fabricación de Automotores S.A. (SOFASA) contra la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) respecto a la liquidación oficial del impuesto sobre la renta del año 2011. SOFASA impugnó la liquidación oficial emitida por la DIAN, argumentando que la administración tributaria no aplicó correctamente los métodos de precios de transferencia y que se desestimaron ajustes de comparabilidad necesarios.

La empresa alegó que su estudio de precios de transferencia cumplía con las normas vigentes y que, al aplicar el método de márgenes transaccionales de utilidad (MTU), los precios se mantenían dentro del rango intercuartil. Además, defendió la razonabilidad del aumento en los costos, argumentando que debía considerarse el número de unidades vendidas y no solo el estado de resultados.

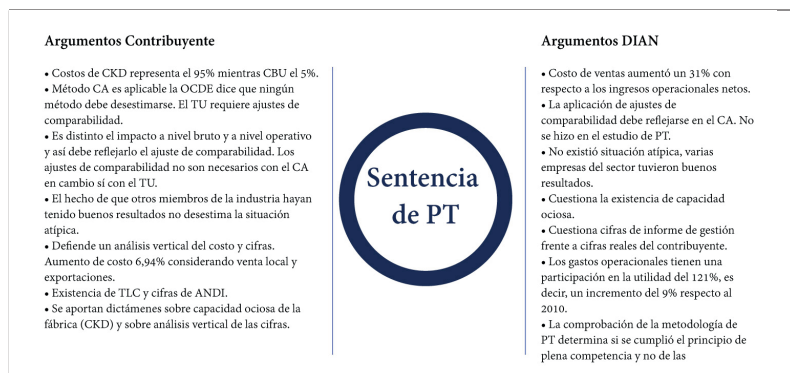
Por su parte, la DIAN argumentó que SOFASA no identificó adecuadamente los ajustes de comparabilidad y que la elección del método de precios de transferencia debía reflejar la realidad económica de la operación. También cuestionó la inclusión de ciertos comparables y la materialidad de los activos intangibles.

El Consejo de Estado confirmó la sentencia de primera instancia, que había desestimado las glosas de la DIAN y levantado las sanciones impuestas a SOFASA. *La corte destacó que el contribuyente debe demostrar el cumplimiento del principio de plena competencia y que la administración tributaria debe ser flexible en la elección del método de precios de transferencia*, siempre que este refleje adecuadamente la realidad económica.

En conclusión, la sentencia reafirma la importancia de aplicar correctamente los métodos de precios de transferencia y la necesidad de que la administración tributaria actúe con flexibilidad y consideración de la realidad económica de las operaciones de los contribuyentes.

COMENTARIOS DEL DOCENTE: Sobre esta sentencia, el docente recalco una serie de puntos clave en materia de precios de transferencia, iniciando por analizar las decisiones y sus injerencias en la declaración emitida por SOFASA.

Figura 84. SOFASA vs. DIAN



Para este caso, SOFASA optó por el método de costo adicionado para determinar el precio de sus operaciones de compra de inventarios para producción (ver Figura 84). Este método, como ya se explicó anteriormente, se basa en calcular el costo de producción y agregar un margen de utilidad razonable. La elección de este método es relevante, ya que permite a la empresa reflejar de manera más precisa los costos directos asociados a la producción y las operaciones, considerando las particularidades de su modelo de negocio.

En su análisis, SOFASA utilizó un conjunto de *comparables externos* que incluían empresas vinculadas y no vinculadas en el sector automotriz. La selección de estos comparables es crucial, ya que deben tener características económicas relevantes similares a las de SOFASA para que el análisis de comparabilidad sea válido.

SOFASA realizó ajustes a la información financiera de los comparables para eliminar diferencias significativas que pudieran afectar la comparación. Esto incluyó ajustes en cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar. El resultado de este análisis fue un rango ajustado de márgenes que se utilizó para evaluar si el precio fijado por SOFASA estaba dentro de los límites de plena competencia.

El margen determinado para SOFASA fue del 15.676 %, que se ubicó dentro del *rango ajustado* de comparables. Esto sugiere que, al aplicar el método de costo adicionado, SOFASA logró establecer que sus precios de transferencia eran consistentes con los precios de mercado, cumpliendo así con el principio de plena competencia.

La elección del método de costo adicionado y la correcta selección y ajuste de los comparables son fundamentales para la defensa de la posición de SOFASA ante la DIAN. La administración tributaria debe considerar la realidad económica de las operaciones y la estructura empresarial de la compañía al evaluar la validez de los precios de transferencia. La sentencia del Consejo de Estado refuerza la importancia de estos aspectos, destacando que la administración debe ser flexible y considerar las circunstancias específicas de cada contribuyente al aplicar la normativa de precios de transferencia.

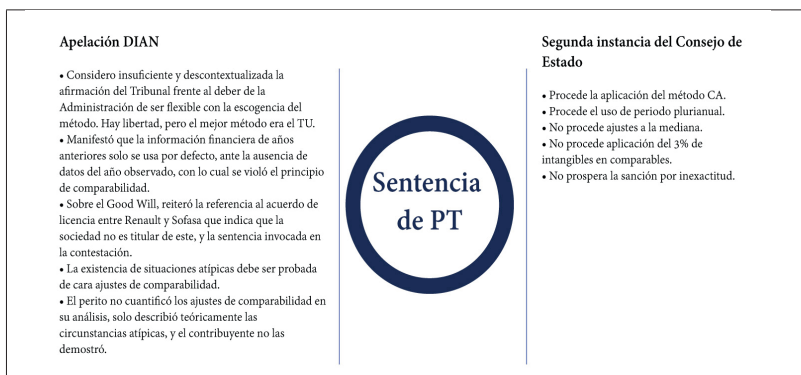
En resumen, el uso del costo adicionado a nivel bruto por parte de SOFASA, junto con la selección cuidadosa de comparables externos y los ajustes realizados, proporciona un marco sólido para demostrar

que sus precios de transferencia cumplen con los requisitos legales y económicos establecidos.

Además, el docente menciona que es importante recalcar la diferencia entre el *filtro de comparabilidad* y los *ajustes de comparabilidad*. El primero, se utiliza para seleccionar las transacciones o empresas que serán consideradas en el análisis, asegurando que sean comparables en términos de características relevantes. Por otro lado, los *ajustes de comparabilidad* se aplican a los datos de las empresas seleccionadas para corregir diferencias que podrían afectar la validez de la comparación. Ambos son pasos cruciales en el proceso de análisis de precios de transferencia, pero cumplen funciones distintas en la evaluación de la plena competencia en las transacciones entre partes vinculadas.

Lo anterior se incluye en el presente análisis, ya que en la sentencia se hace referencia a los criterios utilizados para seleccionar las empresas comparables, como el porcentaje de intangibles y el nivel de inversión. Por otro lado, los ajustes de comparabilidad corresponden a las modificaciones realizadas a las cifras financieras de las empresas comparables, con el fin de eliminar diferencias que podrían afectar la validez de la comparación, tales como ajustes en cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar.

Figura 85. Sentencia PT SOFASA vs. DIAN



Este fallo, según el docente, tiene importantes implicaciones para las empresas multinacionales operando en Colombia y para la administración tributaria, las cuales se resumen en los siguientes puntos:

- **Importancia de la elección del método:** La elección del método de precios de transferencia adecuado es crucial y debe estar debidamente justificada.
- **Rigor en los análisis:** Los análisis de precios de transferencia deben ser rigurosos y basados en datos confiables.
- **Carga de la prueba:** La carga de la prueba recae en el contribuyente para demostrar la razonabilidad de sus precios de transferencia.
- **Importancia de los intangibles:** La valoración de los intangibles es un tema complejo y debe ser abordado con cuidado.
- **Flexibilidad limitada:** Si bien existe cierta flexibilidad en la elección del método, esta no es absoluta y debe estar respaldada por argumentos sólidos.

Esta decisión establece un precedente importante para la determinación de precios de transferencia en Colombia y subraya la importancia de una adecuada documentación y análisis para sustentar las posiciones de las empresas (ver Figura 85).

1.1 MASTERFOODS COLOMBIA LTDA

CONSEJO DE ESTADO
SALA DE LO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO
SECCIÓN CUARTA

CONSEJERO PONENTE: WILSON RAMOS GIRÓN

Bogotá D.C., ocho (08) de febrero de dos mil veinticuatro (2024)

Referencia: Nulidad y restablecimiento del derecho
Radicación: 08001-23-33-000-2015-02445-01 (24364)
Demandante: Masterfoods Colombia Ltda., Effem Colombia Ltda.
Demandada: DIAN

Temas: Renta 2008. Precios de transferencia. Método procedente.

CONSEJO DE ESTADO
FECHA: 08/02/2024
SECCIÓN: SECCIÓN CUARTA
PONENTE: WILSON RAMOS GIRÓN
ACTOR: Masterfoods Colombia Ltda.
DEMANDADO: DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES- DIAN
DECISIÓN: ACCEDE
TEMA: Renta 2008. Precios de transferencia. Método procedente.

RESUMEN

Figura 86. MASTERFOODS COLOMBIA LTDA vs. DIAN



MasterFoods Colombia Ltda, presentó su documentación de precios de transferencia del año 2008 para justificar los márgenes obtenidos en sus ventas a MasterFoods Perú SRL y Effem Venezuela S.C.A. Para analizar estas transacciones, la compañía utilizó el método del margen neto transaccional (MMNT), que compara el margen operativo de transacciones intercompañía con el de empresas independientes de actividades similares. En su análisis, seleccionó 19 empresas comparables de bases de datos, centrándose en compañías del sector de manufactura y distribución de alimentos para mascotas (ver Figura 86).

El indicador de rentabilidad elegido fue el Margen Neto sobre Costos y Gastos. Según el análisis, el margen operativo de MasterFoods Colombia fue de 0.139 %, significativamente inferior al rango intercuartil esperado, que oscilaba entre 3.675 % y 5.814 %. La empresa justificó este bajo margen debido a una estrategia de penetración de mercado en Perú y Venezuela, basada en la reducción de precios para posicionar sus productos y aumentar la cuota de mercado a corto plazo.

Entre los factores que afectaron la rentabilidad, MasterFoods destacó tres principales: *primero*, los precios reducidos y descuentos necesarios para competir en nuevos mercados; *segundo*, los altos costos de comercialización y administración asociados a la penetración de mercado; y *tercero*, la subutilización de la capacidad instalada, operando al 40 %, lo que generó costos fijos no absorbidos.

Finalmente, en su documentación, MasterFoods argumentó que, aunque los márgenes eran bajos, estaban respaldados por su estrategia comercial y eran consistentes con prácticas similares en otras industrias. Además, defendió que el MMNT era el método más adecuado para reflejar la realidad económica de sus operaciones y que las empresas seleccionadas como comparables proporcionaban un análisis sólido y fundamentado.

Postura de la DIAN

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) revisó la documentación presentada por MasterFoods Colombia y rechazó tanto la metodología empleada como las conclusiones de la empresa. Sus principales argumentos fueron los siguientes:

Rechazo a la estrategia de penetración de mercado	Cuestionamiento del método utilizado	Comparables Seleccionados	Análisis de Resultados y Rangos
La DIAN no consideró válida la justificación de MasterFoods sobre los costos asociados a la penetración de mercado, como precios bajos y descuentos, argumentando que estos costos debían ser asumidos por las filiales en Perú y Venezuela, ya que eran las principales beneficiarias de esta estrategia. Además, señaló que esta explicación no era suficiente para justificar los márgenes operativos excepcionalmente bajos reportados por la empresa.	La DIAN criticó la elección del Método del Margen Neto Transaccional (MMNT) empleado por MasterFoods, argumentando que este no representaba adecuadamente las funciones y riesgos asumidos por las partes en las transacciones. En su lugar, la DIAN sugirió que el Método de Costo Adicionado (MCA) era más adecuado, ya que ofrecía una comparación más clara entre los precios de venta y los costos involucrados.	La DIAN objetó la elección de las 19 empresas comparables por parte de MasterFoods, argumentando que no cumplían completamente con los criterios necesarios en cuanto a funciones, activos y riesgos. Además, señaló que estas empresas no operaban en mercados con condiciones económicas y comerciales similares a las de Perú y Venezuela, lo que hacía inadecuada su comparación para justificar los bajos márgenes operativos reportados.	La DIAN concluyó que el margen operativo del 0.139 % informado por MasterFoods estaba fuera del rango aceptable de plena competencia, que según su análisis debía ubicarse entre el 3.675 % y el 5.814 %. Para sustentar su evaluación, utilizó datos de comparables locales y regionales, incluyendo precios y márgenes de ventas a terceros independientes en economías similares, como las de Ecuador y Bolivia, lo que evidenció que los márgenes declarados no se ajustaban a las condiciones del mercado.

Tras su revisión, la DIAN determinó que los precios de transferencia de MasterFoods no cumplían con el principio de plena competencia. Por ello, emitió una Liquidación Oficial que ajustó los ingresos de la empresa, incrementando su base imponible. Además, argumentó que los márgenes

reportados debían corregirse para estar dentro del rango aceptable y consideró insuficiente la explicación de los bajos márgenes basada en la estrategia de penetración de mercado.

Posteriormente el tribunal emitió conclusiones equilibradas que consideraron tanto los argumentos de la DIAN como los de la empresa:

- **Método de análisis seleccionado:** El tribunal revisó detenidamente la aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operativa (MMNT) por parte de MasterFoods, quien defendió su uso argumentando que este reflejaba mejor las condiciones económicas y comerciales de sus transacciones con partes vinculadas. Según la compañía, el MMNT era el más adecuado para capturar las características específicas de sus operaciones.

Figura 87. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operativa (MMNT)



Tras evaluar las pruebas presentadas, el tribunal determinó que el MMNT era, en efecto, el método más apropiado para analizar las transacciones de MasterFoods (ver Figura 87). Este método permitía considerar las diferencias en funciones y riesgos entre las partes, ofreciendo una visión más precisa de las transacciones económicas. Por tanto, el tribunal desestimó la recomendación de la DIAN de usar el Método de Costo

Adicionado (MCA), señalando que el MMNT proporcionaba una representación más fiel a las condiciones del mercado dadas las características y los riesgos asumidos en las transacciones.

- **Selección de comparables:** En relación con los comparables elegidos, el tribunal reconoció el esfuerzo de MasterFoods por identificar empresas comparables para justificar sus márgenes. No obstante, concluyó que algunos aspectos de esta selección requerían ajustes adicionales para alinearse completamente con el principio de plena competencia. A pesar de ello, el tribunal consideró que la metodología empleada por MasterFoods para elegir sus comparables fue, en términos generales, adecuada y razonable.

COMENTARIOS DEL DOCENTE: Respecto a este tema, se destacó que actualmente resulta complicado encontrar transacciones o empresas que puedan considerarse comparables en los mercados latinoamericanos. Las Guías de Precios de Transferencia de la OCDE recomiendan, en estos casos, la posibilidad de usar comparables de mercados desarrollados cercanos, siempre y cuando se puedan ajustar o eliminar las diferencias significativas para mejorar la comparabilidad de los resultados financieros.

Por otro lado, el análisis del caso resalta la importancia de una documentación sólida y detallada en estudios de precios de transferencia, especialmente cuando se justifican márgenes de rentabilidad bajos debido a estrategias de mercado, gastos extraordinarios o reestructuraciones corporativas. Es crucial que estas explicaciones incluyan tanto el impacto actual como las proyecciones futuras sobre los resultados financieros. Por ejemplo, en estrategias de penetración de mercado, debe quedar claro en qué momento se espera incrementar los márgenes de rentabilidad.

- **Justificación del método de precios de transferencia:** Es fundamental que las empresas expliquen de manera técnica y clara la elección del método utilizado, siguiendo las guías de la OCDE. Estrategias como la penetración de mercado o descuentos deben documentarse rigurosamente para demostrar que reflejan las condiciones económicas y garantizar la plena competencia.

- **Descarte de métodos alternativos:** Además de justificar el método seleccionado, es clave explicar por qué otros métodos no son adecuados. En este caso, MasterFoods pudo fortalecer su posición al demostrar por qué el Método de Costo Adicionado no aplicaba, minimizando el riesgo de ajustes por parte de la autoridad tributaria.
- **Documentación de estrategias comerciales:** El tribunal destacó la necesidad de sustentar las estrategias de mercado, como la penetración, con evidencia clara y cuantificable. Esto incluye demostrar cómo estas estrategias afectan los márgenes y justificar que los resultados están alineados con las expectativas.
- **Proactividad en el cumplimiento fiscal:** Las empresas deben adoptar un enfoque preventivo en la documentación de precios de transferencia, anticipando posibles ajustes y disputas. La preparación adecuada, especialmente en casos de márgenes bajos, permite enfrentar mejor los cuestionamientos fiscales.

1.2 SANOFI – AVENTIS DE COLOMBIA S.A.S vs. DIAN (T2)**Figura 88.** Precios de transferencia entre la DIAN y la empresa SANOFI argumentos de ambas partes

Solicitud de la DIAN	Decisión de primera instancia
• Discusión centrada en el método utilizado para el análisis de la operación, la DIAN propone utilizar el método del precio comparable no controlado (PC). • Venta de cantidades y productos similares a clientes nacionales y vinculados económicos del exterior. • Sanofi no demostró cuantitativamente ni justificó la afectación en los precios en cuanto a las diferencias (funciones, activo, riesgos, cantidades de productos comercializados y sujetos) que se presentaban entre las operaciones.	• No procede la adición de ingresos por exportaciones a vinculados económicos. • Improcedencia de la sanción por inexactitud, dado que Sanofi no incurrió en ninguno de los hechos sancionables estipulados en el artículo 647 ET.
Argumentos de la DIAN	Decisión de segunda instancia
• El tribunal no valoró las pruebas aportadas y el método adecuado para realizar el estudio de PT es el método PC. • Existencia de comparables internos, por lo tanto, es obligatorio su uso (enfoque de precio y características del bien). • La DIAN realizó los ajustes de comparabilidad a los precios de venta de los comparables internos. • Procedencia de la sanción por inexactitud, por realizar ventas a vinculados económicos del exterior con precios inferiores.	• Método PC puede ser directo, sin embargo, no es el más idóneo. • Diferencias significativas en cuanto a las características del bien, funciones, riesgos y los términos de negociación, los cuales no pueden eliminarse a través de ajustes. • Puede hacerse necesario utilizar el método TU, dado que hay un mayor énfasis en las funciones desarrolladas por las partes y los indicadores de utilidad son menos afectados por las diferencias de los bienes y condiciones de la transacción.

En este caso de precios de transferencia entre la DIAN y la empresa Sanofi, se presentan argumentos de ambas partes y las decisiones tomadas en las distintas instancias judiciales (ver Figura 88). La DIAN propone el uso del método de precio comparable no controlado (PC) como el más adecuado para analizar las operaciones, fundamentando su postura en la existencia de comparables internos que justifican dicho método. Asimismo, critica que Sanofi no haya presentado evidencia cuantitativa

suficiente para justificar las diferencias en funciones, activos, riesgos y otros factores que afectan los precios de las operaciones. Adicionalmente, la DIAN realizó ajustes de comparabilidad a los precios de venta propuestos para alinearlos con las condiciones de mercado y planteó una sanción por inexactitud debido a las supuestas ventas a precios inferiores a los de mercado realizadas a vinculados económicos del exterior.

En la primera instancia, se concluyó que la propuesta de la DIAN de aumentar los ingresos basándose en las exportaciones a vinculados económicos era improcedente, argumentando la falta de fundamentos sólidos. Además, se determinó que Sanofi no incurrió en los hechos estipulados en el artículo 647 del Estatuto Tributario, lo que llevó a descartar la sanción por inexactitud que había sido planteada por la DIAN.

En la segunda instancia, se analizó el método PC sugerido por la DIAN y, aunque se reconoció que puede ser aplicable, se concluyó que no es el más adecuado debido a las características específicas de las operaciones analizadas. Se identificaron diferencias significativas en términos de funciones, riesgos y características de los bienes, las cuales no pueden eliminarse mediante ajustes simples, afectando así la comparabilidad. Por este motivo, se planteó la posibilidad de utilizar el método de utilidad transaccional neta (TUN) como una alternativa más adecuada, dado que este permite reflejar de manera más precisa las funciones desarrolladas por las partes y cómo las diferencias en los bienes afectan los márgenes de utilidad.

En conclusión, el caso refleja un desacuerdo fundamental sobre el método más apropiado para evaluar las operaciones de precios de transferencia. Por un lado, la DIAN defiende el uso del método PC con base en los comparables internos disponibles. Por otro lado, las decisiones judiciales resaltan la necesidad de considerar las particularidades de las operaciones y utilizar métodos más flexibles, como el TUN, para garantizar un análisis más preciso. Además, el rechazo de la sanción por inexactitud evidencia la importancia de que las autoridades fiscales fundamenten adecuadamente sus ajustes y decisiones en este tipo de casos.

Figura 89. *Consideraciones de la Sala***Consideraciones de la sala**

- No existe ningún método que resulte útil en todas las circunstancias.
- El método TU – factores de rentabilidad que tienen en cuenta variables como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.
- El método PC – compara el precio de bienes o servicios transferidos en una operación entre vinculados vs terceros independientes.
- Los métodos de PT deben evaluarse a través de las características establecidas en el artículo 260 – 4 ET, que pueden dar lugar a ajustes.
- El estudio de PT de Sanofi justifico que no era aplicable el método PC, dado las diferencias de los mercados geográficos, condiciones comerciales pactadas, funciones y riesgos asumidos en los mercados.
- En el caso analizado **no puede descartarse del todo la aplicación del método PC**, la DIAN lo aplico de forma incorrecta, porque no realizó los ajustes necesarios y suficientes para eliminar las diferencias.
- La DIAN al momento de realizar los ajustes no tuvo en cuenta los riesgos asumidos por las partes en el análisis de la transacción.

Las consideraciones de la sala resaltan varios puntos clave en torno a la selección del método de precios de transferencia (PT) en este caso (ver Figura 89). En primer lugar, se enfatiza que no existe un método único que sea útil en todas las circunstancias. Cada método debe evaluarse en función de las particularidades de las operaciones analizadas y las características establecidas en el artículo 260-4 del Estatuto Tributario.

El método de utilidad transaccional (TU) se destaca como una opción que toma en cuenta factores de rentabilidad como activos, ventas, costos, gastos y flujos de efectivo. Por otro lado, el método de precio comparable no controlado (PC) se basa en comparar precios de bienes o servicios transferidos entre vinculados económicos frente a los precios entre terceros independientes. En este caso, el estudio de PT de Sanofi justificó que el método PC no era aplicable debido a diferencias significativas en los mercados geográficos, condiciones comerciales pactadas, funciones y riesgos asumidos.

Sin embargo, la sala concluye que el método PC no puede descartarse completamente, aunque señala que la DIAN no realizó los ajustes necesarios y suficientes para corregir las diferencias identificadas. Además, se critica que la DIAN no haya considerado los riesgos asumidos por las partes al momento de realizar los ajustes en su análisis.

En resumen, las consideraciones resaltan la importancia de una correcta aplicación y justificación de los métodos de precios de transferencia, tomando en cuenta las características específicas de las operaciones y realizando los ajustes necesarios para garantizar una evaluación adecuada.

COMENTARIOS DEL DOCENTE: En este caso, el docente comenta que la sentencia aborda un punto crucial en el análisis de precios de transferencia, *la selección y justificación adecuada del método aplicado*. Señala que no existe un método que sea universalmente útil en todas las circunstancias, lo cual obliga a considerar las características específicas de cada operación y los lineamientos establecidos en el artículo 260-4 del Estatuto Tributario. Esto resalta la importancia de un análisis detallado y ajustado a las particularidades de las transacciones vinculadas.

El docente indica que el método de utilidad transaccional (TU) se centra en factores de rentabilidad como activos, ventas, costos, gastos y flujos de efectivo, mientras que el método de precio comparable no controlado (PC) compara los precios de bienes o servicios entre partes vinculadas y terceros independientes. En el caso de Sanofi, se argumentó que el método PC no era aplicable debido a las diferencias en mercados geográficos, condiciones comerciales pactadas, funciones desarrolladas y riesgos asumidos por las partes. Esta justificación, según explica el docente, muestra la necesidad de que las empresas respalden sus decisiones con evidencia clara y detallada.

Sin embargo, el docente comenta que la sala concluyó que el método PC no podía descartarse por completo, ya que la DIAN no realizó los ajustes necesarios para eliminar las diferencias existentes. Además, se subraya que la DIAN no consideró adecuadamente los riesgos asumidos por las partes en su análisis, lo que generó una aplicación incompleta del método. Esto, según el docente, resalta la relevancia de realizar ajustes precisos y considerar todos los elementos que influyen en la transacción para asegurar la comparabilidad.

Finalmente, se reflexiona que este caso pone de manifiesto la importancia de una adecuada fundamentación y documentación en los estudios de precios de transferencia. Indica que, para evitar ajustes o sanciones por parte de las autoridades fiscales, es esencial que las empresas evalúen con detalle los métodos disponibles, justifiquen su

selección y realicen los ajustes necesarios. Así, comenta el docente, se garantiza que las transacciones reflejen las condiciones del mercado de manera justa y precisa.

Por otro lado, el docente resalta un tema que para su criterio es relevante y es, *el análisis del financiamiento en temas de seguros en las operaciones de financiamiento*, el cual según las guías de la OCDE sobre precios de transferencia, se centra en evaluar si las condiciones de las transacciones realizadas entre partes relacionadas (como entidades dentro de un grupo multinacional) cumplen con el principio de plena competencia. Este principio busca que las transacciones entre partes vinculadas se realicen en condiciones similares a las que habrían acordado partes independientes en circunstancias comparables.

La OCDE indica que, el financiamiento en operaciones de seguros puede involucrar aspectos como la solvencia del deudor y la calificación crediticia los cuales son aspectos esenciales en la evaluación del riesgo asociado a las operaciones de financiamiento, tanto en transacciones entre partes independientes como en las vinculadas. De acuerdo con las guías de la OCDE, estos factores deben analizarse con detalle para asegurar que las condiciones pactadas respeten el principio de plena competencia y reflejen los riesgos reales de la operación.

La solvencia del deudor se refiere a su capacidad para cumplir con las obligaciones financieras asumidas. En este sentido, se deben considerar factores como el historial crediticio, que evalúa el cumplimiento puntual en pagos anteriores, y la relación deuda-capital, la cual mide el nivel de apalancamiento financiero de la entidad. Además, es fundamental analizar los flujos de efectivo proyectados, ya que estos reflejan la capacidad del deudor para generar ingresos futuros suficientes para cubrir sus pagos. La presencia de garantías o colaterales también es relevante, pues pueden reducir el riesgo para el prestamista y, en consecuencia, la tasa de interés. Asimismo, los riesgos asociados al sector o mercado en el que opera el deudor, como la volatilidad o incertidumbres económicas, pueden influir directamente en la evaluación de su solvencia.

Por otro lado, *la calificación crediticia* constituye una herramienta clave para determinar el nivel de riesgo de una operación de financiamiento. Esta calificación, que puede ser emitida por agencias internacionales o generada de manera interna por el prestamista, se basa en factores como el plazo del financiamiento, el monto solicitado y las condiciones

generales del mercado. Por ejemplo, un préstamo a largo plazo o de alto valor puede implicar mayores riesgos, lo que podría reflejarse en tasas de interés más altas o en la exigencia de garantías adicionales.

En el contexto de precios de transferencia, la OCDE enfatiza que las condiciones financieras entre partes vinculadas deben alinearse con la calificación crediticia y la solvencia del deudor. Por ejemplo, si una subsidiaria tiene un perfil de riesgo similar a una calificación “BB”, las tasas de interés aplicadas en las transacciones con la matriz o con otras partes relacionadas deben ser comparables a las de una entidad independiente con características similares. La OCDE también permite el uso de modelos de calificación crediticia internos, siempre que estos estén bien documentados y reflejen las prácticas del mercado.

Ambos factores, solvencia y calificación crediticia, afectan directamente los términos de financiamiento, como la tasa de interés, el plazo del préstamo, los requisitos de garantías y las cláusulas contractuales. Deudores con menor solvencia o calificaciones más bajas pueden enfrentar tasas de interés más altas, plazos más cortos o condiciones más estrictas. Por esta razón, es crucial realizar un análisis funcional que identifique los riesgos asumidos por cada parte, establecer comparaciones con transacciones independientes y documentar exhaustivamente las decisiones tomadas en cuanto a los términos del financiamiento.

En conclusión, la solvencia del deudor y la calificación crediticia son elementos indispensables para garantizar que las operaciones de financiamiento entre partes relacionadas se lleven a cabo en condiciones de plena competencia. Una adecuada documentación y análisis no solo aseguran el cumplimiento con las regulaciones fiscales, sino que también ayudan a minimizar el riesgo de ajustes o sanciones por parte de las autoridades tributarias.

Por otro lado, el análisis debe identificar qué parte dentro del grupo multinacional asume los riesgos financieros y cómo se compensan. Esto incluye evaluar si la aseguradora cautiva o la entidad financiera vinculada está en una posición real para gestionar esos riesgos y si cuenta con la capacidad financiera y operativa para hacerlo.

Además, la OCDE recomienda usar métodos de precios de transferencia para determinar si los costos relacionados con los seguros (como las primas) están alineados con el principio de plena competencia. El Método de Precio Comparable No Controlado (PC) suele ser el más común en seguros, ya que compara directamente las primas y términos ofrecidos por aseguradoras independientes.

En caso de que no existan datos comparables, se pueden usar otros métodos como el de costo más margen (evaluando los costos operativos de la aseguradora vinculada y añadiendo un margen razonable de utilidad).

Finalmente, el financiamiento en temas de seguros dentro de las operaciones de financiamiento debe ser cuidadosamente analizado y documentado para cumplir con las guías de la OCDE. Esto implica demostrar que las condiciones de las transacciones cumplen con el principio de plena competencia, garantizar que los riesgos asumidos sean reales y que los precios (como las primas de seguro) reflejen adecuadamente el nivel de riesgo y las condiciones del mercado. La adecuada documentación y análisis comparativo no solo reducen el riesgo de ajustes fiscales, sino que aseguran la transparencia frente a las autoridades tributarias.

4.4 L'OREAL COLOMBIA S.A vs. DIAN

**CONSEJO DE ESTADO
SALA DE LO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO
SECCIÓN CUARTA**

CONSEJERO PONENTE: WILSON RAMOS GIRÓN

Bogotá, D. C., siete (07) de diciembre de dos mil veintitrés (2023)

Referencia: Nulidad y restablecimiento del derecho
Radicación: 25000-23-37-000-2013-01233-01 (23520)
Demandante: Loreal Colombia S.A.
Demandado: DIAN

Temas: Renta. 2008. Regla de correspondencia. Ajustes al estudio de precios de transferencia.

CONSEJO DE ESTADO

FECHA: 07/12/2023

SECCIÓN: SECCIÓN CUARTA

PONENTE: WILSON RAMOS GIRÓN

ACTOR: Loreal Colombia S.A.

DEMANDADO: DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES-
DIAN

DECISIÓN: ACCEDE

TEMA: Renta. 2008. Regla de correspondencia. Ajustes al estudio de precios de transferencia.

RESUMEN

La sentencia se centra en el caso de Loreal Colombia S.A. y su apelación contra una decisión del Tribunal Administrativo de Cundinamarca relacionada con la liquidación del impuesto sobre la renta del año 2008. Loreal impugnó la liquidación oficial del impuesto, argumentando que la autoridad tributaria había rechazado incorrectamente el análisis de comparabilidad de dos compañías en su estudio de precios de transferencia.

El tribunal consideró que las dos compañías rechazadas no eran comparables a Loreal, ya que operaban en un sector diferente y realizaban

funciones distintas, incluyendo manufactura y desarrollo de productos. Esta diferencia en las actividades no se desagregó adecuadamente en la información financiera, lo que dificultó la comparación. L'Oréal, por su parte, argumentó que las compañías eran comparables porque también se dedicaban a la comercialización de productos de cuidado personal y que el impacto de sus actividades de investigación y desarrollo era mínimo, lo que no afectaba significativamente el margen de utilidad.

En su decisión, el tribunal avaló el rechazo de las compañías del análisis de comparabilidad y consideró que la carga de la prueba recaía en la demandante para demostrar que los ajustes eran necesarios. Aunque se opuso a la multa impuesta por inexactitud, la consideró procedente pero ajustada. Además, L'Oréal alegó que hubo una violación del debido proceso y de la regla de correspondencia, ya que la autoridad tributaria cambió los fundamentos para rechazar las compañías en diferentes etapas del proceso.

En conclusión, la sentencia reafirma la importancia de un análisis funcional en los estudios de precios de transferencia y establece que la carga de la prueba recae en la parte que impugna la decisión administrativa. También se destaca que los dictámenes periciales no pueden modificar los resultados de los estudios de precios de transferencia presentados previamente, subrayando la necesidad de un análisis riguroso y coherente en la comparación de entidades para determinar la correcta tributación (ver Figura 90).

FIGURA 90. *Contexto demanda L'Oreal vs. DIAN*

Contexto demanda (DIAN)
· DIAN modificó la DR FY2008- Añade ingresos y disminuye costos y gastos operacionales de venta. · Ajuste a la mediana del rango: °Rechazar dos comparables por descripción de otras funciones (Manufactura e I&D – método TU). EEFF no tiene información desagregada. °Aplicar ajuste de comparabilidad a otra comparable: excluir gasto de amortización de un intangible (no posee L'Oreal), para hacer la comparación más fiable. · Se opone a la valoración del dictamen pericial aportado por la actora: invade la órbita del operador judicial al realizar calificaciones jurídicas y afirmaciones sobre el objeto de la litis.
Argumentos del contribuyente (L'Oreal)
· DIAN cambia su argumento: Rechazo de 2 comparables por actividad lucrativa principal diferente (comercialización de productos fabricados), ahora es por realizar actividades de I&D. · Aplicación de filtro cuantitativo – rechazo de Gasto I&D/ventas > 5%: Dos rechazadas cumplen criterio (1,56% y 0.8%) · Compañía “manufactura”: reporte público de la compañía indica que subcontrató la fabricación con terceros independientes. · Criterios de la DIAN no son aplicados de manera homogénea ni consistente, quedarían solo 2 comparables: Aporte dictamen pericial. · Ajuste de comparabilidad carece de fiabilidad y es técnicamente “inadecuado” porque no se ajusta el ingreso atribuible al rechazo del gasto. No mejora la comparabilidad. Solo es procedente el ajuste siempre que de su información financiera se elimine el gasto por regalías por el uso de la marca. · No precede modificar autoliquidación del tributo. Riesgo de mercado que disminuyó la rentabilidad operativa vs año anterior, debido a que el consumo se vio afectado por la situación económica global. · Se opone a sanción por inexactitud ya que no incurre en hecho infractor.

COMENTARIOS DEL DOCENTE: El docente explica que el caso surge a raíz de modificaciones realizadas por la DIAN al reporte fiscal del año FY2008, donde se añaden ingresos y se ajustan costos y gastos operacionales de venta. Como parte de su postura, la DIAN aplica un ajuste a la mediana del rango intercuartil. Además, rechaza ciertos

comparables basándose en criterios como la descripción de otras funciones realizadas por las empresas (manufactura e I+D) y la falta de información financiera desagregada.

El docente también comenta que la DIAN propone aplicar ajustes de comparabilidad, excluyendo gastos como la amortización de un intangible que no pertenece a L'Oréal, para justificar una comparación más precisa. Sin embargo, esta postura genera controversia, pues invade la esfera de competencia del operador judicial al realizar interpretaciones y afirmaciones sobre el objeto de la controversia, desestimando así el dictamen pericial presentado.

Por su parte, el contribuyente, L'Oréal, cuestiona los argumentos y la metodología de la DIAN. El docente indica que L'Oréal plantea varios puntos clave para su defensa:

- **Rechazo de comparables por actividades lucrativas diferentes:** L'Oréal señala que los comparables seleccionados inicialmente por la DIAN no corresponden a actividades similares, ya que incluyen funciones de manufactura y comercialización, mientras que el caso específico se centra en actividades de investigación y desarrollo (I+D).
- **Aplicación de un filtro cuantitativo:** El filtro utilizado por la DIAN para rechazar ciertos comparables considera que los gastos de I+D son menores al 5 % de las ventas. L'Oréal argumenta que las dos compañías rechazadas cumplen este filtro (1.56 % y 0.8 %) y que, por lo tanto, no deberían ser excluidas.
- **Criterios de selección de comparables inconsistentes:** Según L'Oréal, los comparables propuestos por la DIAN no reflejan la realidad de la operación, ya que la información pública de estas empresas indica que subcontratan la fabricación con terceros, lo que las hace incompatibles con el modelo de negocio de L'Oréal.
- **Inadecuación del ajuste de comparabilidad:** El docente subraya que L'Oréal argumenta que el ajuste propuesto por la DIAN carece de fundamentos técnicos y no mejora la comparabilidad. L'Oréal insiste en que dicho ajuste debe basarse en información financiera específica y confiable.

- **Ausencia de infracción tributaria:** Finalmente, L'Oréal recalca que no hubo intención de evadir impuestos ni un incumplimiento deliberado, afirmando que el ajuste de comparabilidad no es procedente debido a los riesgos económicos externos que impactaron la rentabilidad operativa.

El docente concluye que este caso es representativo de las tensiones que surgen entre las autoridades fiscales y las empresas en el marco de los precios de transferencia. Destaca la importancia de establecer criterios claros y justificados tanto para la selección de comparables como para la aplicación de ajustes de comparabilidad, subrayando que este tipo de conflictos ponen de manifiesto la necesidad de armonizar las prácticas locales con los estándares internacionales.

Figura 91. Peritaje

Peritaje

Criterio cuantitativo (L'Oreal – 5%) vs criterio cualitativo (DIAN – descripción de negocio) Sobre el rechazo de comparables que desarrollan funciones de I&D. No es aplicado de manera homogénea: 7 de 9 indican en la descripción de negocio que realizaban actividades de I&D y 6 registraron gastos asociados a estas actividades. Criterio cuantitativo es más preciso y permite evaluar la magnitud de las funciones.

Respecto a las actividades de manufactura, revisa la información financiera para validar si hay partidas de materias primas e inventarios en procesos. 6 comparables realizan actividades de manufactura, ya sea por sí mismas o subcontratando a terceros. 7 comparables indica en su descripción de negocio actividades de manufactura directa o subcontrata dicho proceso, no es criterio homogéneo, disminuye la fiabilidad del análisis.

El MO de L'Oreal 6.975% está dentro del rango conformado por las 2 comparables que superan los criterios de rechazo que definió la demandada si se aplicaran de manera homogénea, los cuales corresponden a 5.8% y 7.7%.

La imagen presenta un análisis relacionado con el peritaje en el caso de precios de transferencia entre la DIAN y L'Oréal, centrado en los criterios aplicados para evaluar la comparabilidad y los márgenes operativos. A continuación, se describe cada elemento:

Criterio cuantitativo vs. cualitativo
El docente explica que el criterio cuantitativo utilizado por L'Oréal, basado en un umbral del 5 % para los gastos de investigación y desarrollo (I+D) respecto a las ventas, resulta más preciso para evaluar la magnitud de las funciones desempeñadas por las empresas comparables. Por otro lado, señala que el criterio cualitativo aplicado por la DIAN, basado en descripciones genéricas de negocio, no fue aplicado de manera homogénea. De los 9 comparables analizados, 7 indicaron explícitamente actividades de I+D y 6 registraron gastos asociados a estas funciones. El docente enfatiza que este contraste demuestra que el criterio cuantitativo proporciona mayor confiabilidad en el análisis.
Revisión de actividades de manufactura
Respecto a las actividades de manufactura, el docente comenta que el peritaje incluye una revisión de la información financiera para verificar si los comparables presentaban partidas de materias primas e inventarios en proceso, lo cual indicaría actividades relacionadas con la producción directa o subcontratada. El análisis revela que 6 comparables realizaban actividades de manufactura, ya sea por cuenta propia o subcontratando a terceros. Sin embargo, al aplicar criterios no homogéneos en esta revisión, se reduce la fiabilidad del análisis, según el docente.
Margen operativo (MO) de L'Oréal
Finalmente, el docente señala que el margen operativo (MO) de L'Oréal, calculado en 6.975 %, se encuentra dentro del rango aceptable definido por los dos comparables que superan los criterios de rechazo homogéneo aplicados por la DIAN. Este rango oscila entre el 5.8 % y el 7.7 %. El docente subraya que este hallazgo respalda la postura de L'Oréal en cuanto a la validez de sus políticas de precios de transferencia, destacando la importancia de utilizar criterios consistentes y claros.

En conclusión, el docente concluye que el análisis pericial resalta la relevancia de aplicar criterios cuantitativos y homogéneos para garantizar resultados más precisos y justos en casos de precios de transferencia. Además, invita a reflexionar sobre cómo la inconsistencia en la aplicación de criterios puede afectar la fiabilidad de los resultados y dar lugar a disputas tributarias complejas.

1. TENDENCIAS MUNDIALES - POLÍTICAS DE PT

Figura 92. *Tendencias Mundiales – Políticas de PT*

Tendencias Mundiales – Políticas de PT	
Evaluación	
• Utilidad del negocio global • Caracterización de las entidades • Aporte a cadena de valor • Consistencia	
Implementación	
• Definición de utilidades por entidad • Contratos Intercompañía • Estructura de los lineamientos de la política • Monitoreo de la política de PT	
Documentación	
• Documentación de PT	

Evaluación

En esta etapa, se busca analizar la *utilidad del negocio global* para identificar cómo las entidades vinculadas contribuyen al grupo en general. Se evalúa la *caracterización de las entidades*, considerando sus funciones, activos y riesgos, y cómo aportan a la *cadena de valor*. La *consistencia* es un punto clave, ya que es esencial garantizar que los resultados reflejen de manera uniforme las realidades económicas de las operaciones.

Implementación

Esta fase se centra en la *definición de las utilidades por entidad*, lo que implica asignar de manera adecuada los beneficios entre las partes vinculadas, conforme al valor económico generado. Es importante contar con *contratos intercompañía* que regulen las relaciones y transacciones entre las entidades, además de establecer una *estructura de lineamientos* claros para la política de precios de transferencia. Finalmente, se enfatiza la necesidad de un *monitoreo constante* para asegurar que la implementación sea acorde con las regulaciones y se mantenga actualizada frente a posibles cambios económicos o normativos.

Documentación

La última etapa se enfoca en asegurar la *documentación adecuada de los precios de transferencia*, un aspecto crucial para cumplir con las exigencias legales de las autoridades fiscales. La documentación debe ser exhaustiva, precisa y alineada con las operaciones económicas reales, sirviendo como respaldo frente a posibles auditorías o ajustes fiscales.

En conjunto, estas etapas reflejan un enfoque integral y sistemático que busca garantizar que las políticas de precios de transferencia sean transparentes, justificables y alineadas con el principio de plena competencia. Las tendencias globales muestran un énfasis creciente en la consistencia, el monitoreo y la documentación como pilares fundamentales para cumplir con las expectativas de las administraciones tributarias en todo el mundo.

Por otro lado, el docente explica que, las políticas de precios de transferencia son lineamientos internos que las empresas multinacionales establecen para gestionar y definir los precios de las transacciones entre sus entidades vinculadas. Estas transacciones incluyen operaciones entre empresas de un mismo grupo empresarial que operan en distintas jurisdicciones fiscales. El objetivo principal de estas políticas es garantizar el cumplimiento del principio de plena competencia, el cual establece que los precios pactados entre partes relacionadas deben ser equivalentes a los que habrían acordado partes independientes en condiciones similares.

Estas políticas cubren un amplio rango de transacciones, como la venta de bienes, la prestación de servicios, el uso de activos intangibles, el financiamiento intragrupo y otras operaciones entre entidades relacionadas. Para establecer estos precios, las políticas se basan en metodologías reconocidas por guías internacionales, como las de la OCDE, o en regulaciones locales. Los métodos más utilizados incluyen el Precio Comparable No Controlado (PCNC), el Precio de Reventa, el Costo Incrementado, la División de Utilidades y los Márgenes Transaccionales.

La documentación es un elemento esencial de las políticas de precios de transferencia. Cada transacción debe estar respaldada por análisis funcionales, financieros y de mercado que justifiquen los precios aplicados. Esto no solo permite a las empresas cumplir con las regulaciones fiscales locales, sino también estar preparadas para responder ante auditorías o requerimientos de las autoridades tributarias. Además, las políticas deben reflejar coherencia en términos de funciones, activos y riesgos asumidos por cada entidad, asegurando que los precios se alineen con el valor aportado a la cadena global.

Estas políticas son fundamentales para el cumplimiento normativo, ya que ayudan a las empresas a evitar sanciones o ajustes fiscales. También juegan un papel importante en la gestión de riesgos, reduciendo las probabilidades de conflictos con las autoridades fiscales. Además, aportan transparencia al establecer criterios claros para la asignación de ingresos y gastos entre las entidades del grupo, lo que contribuye a la credibilidad de la empresa. Por último, permiten una planificación fiscal eficiente dentro de los límites legales.

En otras palabras, las políticas de precios de transferencia son herramientas clave para que las empresas gestionen sus operaciones de manera transparente, garantizando que las transacciones intragrupo sean razonables, justificables y conformes con las normativas internacionales y locales.

Elementos principales de las políticas de precios de transferencia

1. **Objetivo:**
Garantizar que los precios entre entidades vinculadas sean justos y reflejen las condiciones del mercado, evitando la manipulación de utilidades para trasladarlas a jurisdicciones con menores cargas fiscales.
2. **Cobertura:**
Las políticas abarcan diversas transacciones, como la venta de bienes, prestación de servicios, uso de intangibles, financiamiento intragrupo y otras operaciones.
3. **Metodología:**
Para establecer precios de transferencia, se utilizan métodos aprobados por las guías internacionales, como las de la OCDE o las normas locales de cada país. Los métodos más comunes incluyen:
 - Método de Precio Comparable No Controlado (PCNC).
 - Método de Precio de Reventa.
 - Método del Costo Incrementado.
 - Método de División de Utilidades.
 - Método de Márgenes Transaccionales.
4. **Documentación:**
Las políticas deben estar respaldadas por documentación adecuada que justifique los precios establecidos, considerando análisis funcionales, financieros y de mercado. Este requisito ayuda a las empresas a cumplir con las regulaciones fiscales locales y a responder a auditorías tributarias.
5. **Consistencia:**
Las políticas deben ser coherentes con las funciones, activos y riesgos asumidos por cada entidad del grupo, así como con el valor aportado por cada una a la cadena global de valor.

Figura 93. Párrafos relevantes de la OCDE sobre PT

Párrafo 4,9

“Cuando un caso PT plantea problemas difíciles debido a la complejidad de los hechos que han de evaluarse, incluso el contribuyente mejor intencionado puede cometer un error de buena fe. Incluso el inspector mejor intencionado puede llegar a conclusiones erróneas sobre los hechos. Las administraciones tributarias deben tener en cuenta esta observación cuando lleven a cabo sus inspecciones en materia de PT. Esto tiene dos consecuencias: en primer lugar, es deseable que la inspección muestre flexibilidad en su criterio y no exija de los contribuyentes una precisión poco adecuada a los hechos y circunstancias del caso por lo que respecta a la determinación de sus PT. En Segundo lugar, es recomendable que los inspectores tengan en consideración el punto de vista comercial del contribuyente sobre la aplicación del principio de plena competencia, a fin de que el análisis de los PT responda a las realidades empresariales.

Es recomendable que los inspectores comiencen por examinar los PT desde la perspectiva del método elegido por el contribuyente.

El docente comenta en la Figura 93 que el párrafo 4.9 de las guías de la OCDE resalta un aspecto fundamental en las inspecciones relacionadas con precios de transferencia: la complejidad inherente a los casos y el margen de error que esto puede generar, incluso para los contribuyentes e inspectores mejor intencionados. Indica que esta complejidad puede derivar en errores de buena fe, tanto en la interpretación de los hechos como en la aplicación de los principios. Por ello, las administraciones tributarias deben abordar estas revisiones con flexibilidad y criterio, adaptándose a las particularidades de cada situación.

Además, explica que el texto señala dos elementos clave a considerar durante las inspecciones. *En primer lugar*, se sugiere que las administraciones deben evitar exigir una precisión que no sea adecuada al contexto específico del caso, especialmente en la determinación de los precios de transferencia. Esto permite que los análisis se realicen de forma realista y en concordancia con el principio de plena competencia. *En segundo lugar*, subraya que los inspectores deberían considerar las circunstancias comerciales y económicas del contribuyente, asegurándose de que las determinaciones de precios reflejen las realidades empresariales.

Finalmente, el docente indica que la OCDE recomienda que los inspectores inicien su análisis considerando el método elegido por el contribuyente. Este enfoque, señala el docente, tiene como propósito fomentar una mayor coherencia y transparencia en el proceso de revisión, permitiendo que se valore si el método seleccionado responde adecuadamente a las características del caso. En conclusión, el docente enfatiza que estas recomendaciones promueven un enfoque más justo, colaborativo y basado en las realidades del contribuyente en las revisiones fiscales relacionadas con precios de transferencia.

6. TEMÁTICA RECIENTE

Figura 94. *Temática reciente*

Temática Reciente

- Ajustes de Comparabilidad
- Exclusión de Comparables
- Segmentaciones e información Plurianual
- Soportes documentales de gastos al exterior con vinculados
- Dictamen pericial y debates probatorios

El docente comenta en la Figura 94 que la temática reciente en precios de transferencia incluye varios aspectos clave que han cobrado relevancia en el análisis y cumplimiento de las obligaciones tributarias internacionales. Uno de los puntos principales es el *ajuste de comparabilidad*, el cual se refiere a las modificaciones necesarias para hacer que los datos de las empresas comparables sean consistentes con los de la entidad analizada. El docente explica que estos ajustes buscan eliminar diferencias materiales en aspectos como funciones, activos y riesgos, asegurando que las comparaciones reflejen adecuadamente el principio de plena competencia. Sin embargo, advierte que estos ajustes deben ser razonables, transparentes y estar soportados con documentación adecuada.

Sobre *la exclusión de comparables*, el docente comenta que este proceso implica descartar empresas que, a pesar de ser inicialmente consideradas, no cumplen con los criterios de selección debido a diferencias significativas en términos de funciones, riesgos, activos o contexto económico. Esto puede deberse, por ejemplo, a situaciones extraordinarias en los mercados donde operan estas empresas o a la falta de información suficiente para realizar un análisis confiable. El docente enfatiza que la exclusión de comparables debe estar fundamentada de manera robusta, pues es un punto que puede ser objeto de controversia con las autoridades fiscales.

En relación con *las segmentaciones e información plurianual*, el docente menciona que el análisis de precios de transferencia debe considerar la relevancia de segmentar los ingresos y costos por la línea de negocio, en lugar de analizar los resultados de manera agregada. Además, subraya la importancia de utilizar información plurianual, ya que este enfoque permite observar tendencias a lo largo del tiempo y mitigar el impacto de eventos extraordinarios que puedan distorsionar un análisis basado en un único período fiscal.

Otro aspecto relevante que el docente indica son *los soportes documentales de gastos con vinculados*. Explica que, en operaciones intragrupo, es esencial justificar y documentar adecuadamente los gastos realizados, demostrando su conexión con la generación de ingresos y el valor que aportan a la operación global. Este soporte debe incluir contratos, acuerdos y evidencia de los servicios prestados o bienes entregados, de manera que se pueda demostrar su razonabilidad ante las autoridades fiscales.

Finalmente, el docente aborda el tema de *los dictámenes periciales y debates probatorios*, indicando que estos son herramientas clave en casos de controversias fiscales sobre precios de transferencia. Los dictámenes periciales suelen ser elaborados por expertos independientes y sirven para respaldar la metodología y los análisis utilizados por el contribuyente. Asimismo, los debates probatorios permiten a las partes presentar argumentos y evidencia, lo que refuerza la necesidad de contar con una documentación exhaustiva y de alta calidad. El docente concluye que estos elementos son esenciales para fortalecer la posición del contribuyente en procesos de fiscalización y en eventuales litigios.

7. PUNTOS DE DISCUSIÓN

Figura 95. Puntos de Discusión



El docente explica que la Figura 95 aborda los principales puntos de discusión en el análisis de precios de transferencia, destacando cómo estos se fundamentan tanto en experiencias locales como internacionales. Inicia describiendo *la selección de comparables*, un aspecto que considera crucial, ya que las empresas o transacciones seleccionadas como comparables deben reflejar condiciones similares a las de la operación analizada. Para ello, recalca que no solo se deben tener en cuenta factores económicos, sino también características geográficas, de mercado y sectoriales, con el objetivo de garantizar que las comparaciones sean lo más adecuadas y representativas posibles.

Enseguida, el docente profundiza en *la segmentación de información financiera*, subrayando que este proceso permite identificar y analizar de manera aislada los datos relevantes para cada línea de negocio o actividad. Según indica, esto cobra especial importancia cuando las empresas tienen operaciones diversificadas, ya que una visión global podría diluir detalles críticos que afectan el análisis. Además, enfatiza que la correcta segmentación facilita determinar cómo cada unidad de negocio contribuye a los resultados generales y cómo esta contribución se compara con las condiciones del mercado.

Por otro lado, al hablar de *la selección del método*, el docente menciona que la elección de la metodología adecuada es un paso decisivo en el análisis de precios de transferencia. Explica que la selección depende de múltiples factores, incluyendo la naturaleza de las operaciones, las características de las partes vinculadas y la disponibilidad de información confiable. También señala que, mientras algunos métodos son más directos y precisos, otros pueden requerir ajustes significativos para reflejar las condiciones del mercado, lo cual agrega un nivel adicional de complejidad al análisis.

Cuando aborda *las causas de baja rentabilidad o pérdida*, el docente aclara que estas no siempre son indicativas de incumplimiento de las normas de precios de transferencia, pero sí requieren un análisis minucioso. Por ejemplo, situaciones como crisis económicas, cambios regulatorios o transformaciones internas en las empresas podrían justificar resultados financieros adversos. Sin embargo, enfatiza que, sin la debida documentación, estas explicaciones podrían ser cuestionadas por las autoridades fiscales, lo que hace imperativo contar con un soporte robusto.

En relación con *el número de años y los ajustes de comparabilidad*, el docente destaca la importancia de usar información histórica para minimizar la influencia de eventos atípicos y obtener una perspectiva más equilibrada del desempeño de las empresas. Explica que este enfoque permite realizar comparaciones más consistentes y ajustadas a las realidades del mercado, reduciendo así el riesgo de conclusiones erróneas en el análisis.

El docente dedica una parte especial a la discusión sobre *la sustancia sobre forma*, indicando que este principio es un pilar fundamental en las evaluaciones de precios de transferencia. Enfatiza que las autoridades fiscales tienden a priorizar la esencia económica de una transacción sobre su estructura formal. Esto implica que las empresas deben demostrar coherencia entre las funciones que desempeñan, los riesgos que asumen y los beneficios que obtienen. Cualquier discrepancia entre estos elementos podría interpretarse como una señal de prácticas inadecuadas.

Por último, el docente aborda *el uso del rango intercuartil*, explicando que este rango es una herramienta estadística que permite determinar si las transacciones entre partes vinculadas están dentro de los límites razonables establecidos por las condiciones del mercado. Señala que

este enfoque ofrece flexibilidad y claridad al análisis, pero requiere un manejo adecuado de los datos para evitar errores que puedan influir en los resultados.

En conclusión, el docente resalta que estos puntos de discusión son esenciales para garantizar un análisis integral y riguroso de precios de transferencia. También subraya que cada uno de ellos puede ser objeto de controversias durante procesos de auditoría, por lo que recomienda a los estudiantes familiarizarse con las mejores prácticas y lineamientos internacionales para enfrentar las complejidades inherentes a las transacciones entre partes vinculadas.

Punto de Discusión	Descripción
Selección de comparables	Identificar empresas o transacciones similares para evaluar el cumplimiento del principio de plena competencia, considerando factores económicos.
Segmentación de información financiera	Aislar los datos relevantes para cada línea de negocio o actividad, garantizando un análisis preciso.
Selección del método	Elegir el método de precios de transferencia adecuado según la naturaleza de la operación y características de las partes vinculadas.
Causas de baja rentabilidad o pérdida	Analizar si la baja rentabilidad o pérdidas están justificadas por condiciones de mercado o si indican posibles irregularidades.
Número de años y ajustes de comparabilidad	Incluir datos históricos para reducir el impacto de eventos atípicos y obtener una visión más completa del desempeño de las empresas.
Sustancia sobre forma	Priorizar la esencia económica de las operaciones sobre su estructura legal, asegurando consistencia entre funciones, riesgos y resultados financieros.
Uso del rango intercuartil	Determinar si las transacciones están alineadas con los valores de mercado mediante un rango estadístico de referencia.

8. ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

Figura 96. *Análisis de Comparabilidad*

Análisis de comparabilidad

De acuerdo con las directrices de la OCDE:

“Ser comparable significa que ninguna de las diferencias (si las hay) entre las situaciones objeto de comparación pueda afectar significativamente a las condiciones analizadas en la metodología (por ejemplo, el precio o el margen), o que se pueden realizar ajustes los suficientemente precisos como para eliminar los efectos de dichas diferencias”.

Ser comparable implica que las situaciones o entidades que se comparan en un análisis de precios de transferencia presentan características similares o, al menos, que las diferencias existentes no afectan de manera significativa las condiciones evaluadas (ver Figura 96). Esto es fundamental para garantizar que las transacciones sean evaluadas bajo el principio de plena competencia. En caso de que existan diferencias, la comparabilidad se mantiene siempre que sea posible realizar ajustes precisos que eliminen los efectos de dichas diferencias, permitiendo así una comparación objetiva y justa.

El concepto de comparabilidad abarca múltiples dimensiones, como las funciones desempeñadas por las partes, los activos utilizados y los riesgos asumidos. Además, factores externos como las condiciones de mercado, las diferencias geográficas, la estructura de costos y los términos contractuales también son cruciales. Si alguno de estos elementos difiere considerablemente y no es ajustado, las conclusiones del análisis podrían ser erróneas o sesgadas.

Por ejemplo, al analizar empresas que fabrican productos similares pero operan en mercados distintos, se debe considerar el impacto de las diferencias en las tasas arancelarias, las regulaciones locales o los niveles de competencia. Si estas variables no se ajustan, las empresas no podrían considerarse comparables. En este sentido, la capacidad de identificar y eliminar las disparidades relevantes mediante ajustes precisos es clave para garantizar que las conclusiones del análisis sean confiables y válidas.

Por otro lado, el docente explica que *el principio de comparabilidad* es uno de los pilares fundamentales en el análisis de precios de transferencia, ya que garantiza que las transacciones entre partes relacionadas se evalúen bajo estándares similares a los que se aplicarían entre partes independientes. Este principio se basa en identificar si las diferencias entre las entidades o situaciones comparadas afectan significativamente las condiciones económicas de las operaciones o si, por el contrario, dichas diferencias pueden ser corregidas mediante ajustes razonables y precisos.

El docente comenta que la comparabilidad implica analizar varios factores clave, como las funciones desempeñadas por cada parte, los riesgos asumidos, los activos utilizados y las condiciones contractuales. Además, señala que también es esencial considerar las circunstancias económicas, como las condiciones de mercado, las ubicaciones geográficas y los ciclos económicos. Para que dos situaciones sean comparables, estas variables deben ser similares o ajustadas de manera que las diferencias no influyan de forma significativa en el análisis.

Asimismo, el docente indica que el principio de comparabilidad está intrínsecamente ligado al principio de plena competencia, el cual establece que las transacciones entre partes vinculadas deben reflejar condiciones económicas similares a las que se observarían entre partes independientes en situaciones comparables. Por ejemplo, si dos empresas operan en mercados distintos con niveles de competencia variados, es necesario realizar ajustes que tengan en cuenta estos factores, como diferencias en los costos de operación o tasas arancelarias.

El docente subraya que, cuando no es posible identificar entidades o transacciones completamente comparables, es indispensable aplicar ajustes precisos. Esto permite eliminar los efectos de las disparidades identificadas, asegurando que el análisis sea lo más objetivo y confiable posible. Por último, el docente enfatiza la importancia de una documentación robusta y bien sustentada que respalde las decisiones tomadas en relación con la comparabilidad, ya que esta información será clave en auditorías fiscales o procesos de fiscalización.

8.1 Proceso de análisis de comparabilidad

Figura 97. Pasos del proceso de análisis de Comparabilidad

Proceso Análisis de Comparabilidad

Paso 1: Determinación de los años incluidos en el análisis.

Paso 2: Análisis del conjunto de las circunstancias del contribuyente.

Paso 3: Comprensión de la operación u operaciones vinculadas objeto de comprobación: Análisis funcional, selección parte analizada, Metodología, indicador de rentabilidad, etc.

Paso 4: Revisión de los comparables internos existentes, si los hubiera.

El docente explica en la Figura 97 que el análisis de comparabilidad es un proceso fundamental en el marco de los precios de transferencia, ya que permite evaluar si las operaciones entre partes vinculadas se ajustan al principio de plena competencia. Este análisis se desarrolla en varias etapas que deben abordarse de manera ordenada y meticulosa para garantizar resultados objetivos y sostenibles.

En el primer paso, el docente comenta que se debe determinar el rango de años que se incluirán en el análisis. Este aspecto es crucial, ya que el uso de información de varios años permite identificar tendencias, evitar distorsiones causadas por eventos excepcionales y obtener una visión más completa de la realidad económica de las operaciones. Además, el docente indica que esta decisión debe basarse en la naturaleza de las transacciones y en las características específicas del sector en el que opera el contribuyente.

El segundo paso, según explica el docente, implica un análisis exhaustivo de las circunstancias específicas del contribuyente. En este punto, se deben tener en cuenta factores como la industria en la que opera, su posición en el mercado, las condiciones económicas del entorno

y cualquier otra variable que pueda influir en sus operaciones. El docente subraya que este análisis contextual es clave para comprender los desafíos y particularidades del contribuyente, así como para garantizar que las comparaciones sean adecuadas.

En el tercer paso, el docente señala que se lleva a cabo la comprensión detallada de la operación u operaciones vinculadas objeto de comprobación. Este paso incluye el análisis funcional, en el cual se identifican las funciones realizadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por cada parte involucrada en la operación. También implica la selección de la parte analizada, la metodología de precios de transferencia más adecuada, y el indicador de rentabilidad que se utilizará para evaluar el cumplimiento del principio de plena competencia. El docente recalca que este es un paso crucial, ya que las decisiones tomadas en este punto tendrán un impacto directo en el resultado del análisis.

Finalmente, *en el cuarto paso*, el docente menciona que se deben revisar los comparables internos disponibles, si es que existen. Estos comparables internos, que provienen de transacciones realizadas por el propio contribuyente con partes independientes, suelen ser más confiables que los comparables externos, ya que reflejan las condiciones económicas y comerciales específicas del contribuyente. El docente enfatiza que, si no se encuentran comparables internos, será necesario buscar externos y ajustarlos para reflejar con mayor precisión la realidad del contribuyente.

El docente concluye indicando que cada uno de estos pasos debe ser documentado cuidadosamente, ya que la transparencia y solidez del análisis serán fundamentales en caso de auditorías fiscales. Asimismo, recomienda a los estudiantes familiarizarse con las mejores prácticas internacionales y las guías emitidas por organismos como la OCDE para realizar análisis de comparabilidad sólidos y defendibles.

Figura 98. *Pasos del proceso de Análisis de Comparabilidad*

Proceso Análisis de Comparabilidad

Paso 5: Determinación de las fuentes de información de comparables externos (de ser necesarios).

Paso 6: Selección del método de determinación de precios de transferencia más apropiado.

Paso 7: Identificación de comparables potenciales.

Paso 8: determinación y aplicación de los ajustes de comparabilidad que sean pertinentes.

Paso 9: Interpretación y uso de los datos recibidos y determinación de la remuneración de plena competencia.

El docente continúa explicando los pasos restantes en el análisis de comparabilidad para completar un estudio sólido de precios de transferencia y garantizar que las operaciones entre partes vinculadas se ajusten al principio de plena competencia (ver Figura 98).

En el paso cinco, el docente comenta sobre la determinación de las fuentes de información de comparables externos, en caso de ser necesarias. Señala que, cuando no existen comparables internos adecuados, se deben buscar fuentes externas, como bases de datos comerciales, estudios de mercado o informes sectoriales. Estas fuentes deben cumplir con estándares de calidad y confiabilidad. El docente indica que, al seleccionar estas bases de datos, es crucial garantizar que la información sea reciente y que refleje las condiciones del mercado en el que opera el contribuyente.

A continuación, *en el paso seis*, el docente aborda la selección del método de determinación de precios de transferencia más apropiado. Explica que esta elección depende de las características de las operaciones analizadas y de la información disponible. Entre los métodos más comunes se encuentran el método de precio comparable no controlado,

el método de costo agregado y el método de partición de utilidades, entre otros. El docente recalca que cada método tiene ventajas y limitaciones, por lo que es fundamental elegir aquel que mejor permita reflejar las condiciones de mercado de la operación.

En el paso siete, el docente indica que se realiza la identificación de comparables potenciales. Aquí, se seleccionan aquellas transacciones o empresas independientes que presentan similitudes significativas con la operación objeto de análisis. El docente enfatiza que este proceso debe considerar factores como el sector económico, el tamaño de las empresas, las funciones realizadas y los riesgos asumidos. Asimismo, explica que los comparables deben ser filtrados cuidadosamente para garantizar su relevancia y confiabilidad.

El paso ocho, se centra en la determinación y aplicación de los ajustes de comparabilidad que sean pertinentes. El docente comenta que, en la práctica, es común encontrar diferencias entre las operaciones comparadas, por lo que es necesario realizar ajustes para eliminar el efecto de estas variaciones. Por ejemplo, se pueden ajustar diferencias en términos de condiciones de crédito, volúmenes de transacción o estructuras de costos. Estos ajustes, explica el docente, deben ser realizados con base en criterios técnicos sólidos y bien documentados.

Finalmente, *en el paso nueve*, el docente señala que se procede a la interpretación y uso de los datos recibidos y a la determinación de la remuneración de plena competencia. Este paso implica analizar los resultados obtenidos tras aplicar los métodos y ajustes seleccionados. El docente explica que aquí se compara el resultado de la operación vinculada con el rango de mercado obtenido de los comparables, y se determina si las condiciones están alineadas con el principio de plena competencia. Asimismo, destaca que esta etapa es clave para documentar los hallazgos y preparar los informes que respalden el análisis frente a las autoridades fiscales.

El docente concluye señalando que estos pasos, cuando se ejecutan de manera rigurosa y con una sólida fundamentación técnica, permiten a las empresas cumplir con sus obligaciones tributarias y defender sus políticas de precios de transferencia frente a posibles auditorías o litigios. Recomienda a los estudiantes prestar especial atención a la documentación y a la consistencia de cada etapa del proceso.

9. ANÁLISIS DE CADENA DE VALOR (T1)

Figura 99. *Análisis de cadena de valor*

Pasos de un análisis de cadena de valor (creación de valor)

Realizar un análisis detallado de la industria (conocimiento)

- Identificar los creadores de valores.
- Análisis DEMPE identificación de IP.
- Mapear y capturar las diferentes actividades dentro de la CV
- Mapear los activos y riesgos e identificar sinergias entre las compañías.

Cualquier inquietud debe ser analizada con base en su aporte a la cadena de valor, incluso estando en regímenes especiales como zonas francas.

La imagen muestra los pasos principales de un análisis de cadena de valor con enfoque en la creación de valor. El docente explica que este proceso es crucial para entender cómo las actividades de una organización contribuyen al valor general y cómo estas pueden ser optimizadas o evaluadas para fines como los precios de transferencia.

En primer lugar, el docente comenta que el análisis debe comenzar con un *estudio detallado de la industria*, lo cual permite obtener un conocimiento profundo del sector en el que opera la empresa. Este paso incluye identificar tendencias, dinámicas de mercado y características específicas del entorno competitivo.

A continuación, el docente indica la *importancia de identificar a los creadores de valor dentro de la organización*. Esto implica reconocer qué actividades o procesos generan un impacto significativo en los resultados y contribuyen a la ventaja competitiva de la empresa. El docente resalta que estas actividades no siempre son evidentes y requieren un análisis detallado.

El docente también menciona *el análisis DEMPE*, enfocado en la identificación de Propiedad Intelectual (IP). Explica que DEMPE se refiere a las funciones relacionadas con el desarrollo, la mejora, el mantenimiento, la protección y la explotación de activos intangibles, los cuales son clave en la generación de valor. Este análisis es particularmente relevante en sectores donde la innovación y la tecnología desempeñan un papel central.

Asimismo, el docente enfatiza la *necesidad de mapear y capturar las diferentes actividades dentro de la cadena de valor (cv)*. Esto implica desglosar las funciones internas de la organización y examinar cómo interactúan para producir el resultado final. Este paso permite identificar posibles ineficiencias o redundancias.

Por último, el docente señala la *importancia de mapear los activos y riesgos*, además de identificar posibles sinergias entre las compañías. Comenta que este análisis ayuda a comprender cómo los recursos tangibles e intangibles son utilizados y qué riesgos asume cada parte de la cadena. Esto es crucial para determinar si las funciones y riesgos asumidos están alineados con la contribución de cada entidad en el valor generado.

El docente destaca que este análisis debe aplicarse incluso en regímenes especiales, como las zonas francas, y recalca que cualquier entidad debe ser evaluada con base en su aporte a la cadena de valor. Recomienda a los estudiantes prestar atención a cómo estas dinámicas influyen tanto en las estrategias empresariales como en los procesos fiscales relacionados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Consejo de Estado. (2023). *Sentencia 127618 Sofasa S.A. Cambio*. Tribunal Administrativo de Cundinamarca.

Consejo de Estado. (2024). *Sentencia CE 24364-2024: Rechazo del método aplicado por la DIAN en precios de transferencia*. Recuperado de <https://globbal.co/wp-content/uploads/2024/03/101-Sen-CE-24364-2024-Rechazo-metodo-aplicado-por-la-DIAN-en-Precios-de-Transferencia.pdf>

Consejo de Estado. (2023). *Sentencia SEN Exp. 023520-23: Jurisprudencia sobre precios de transferencia*.



Este libro se terminó de editar en Febrero de 2026. En su preparación, realizada desde la Editorial Universidad Icesi, se emplearon tipos Adobe Devanagari en 11/14.

Este volumen ofrece un análisis integral y actualizado de los precios de transferencia desde una perspectiva técnica, normativa y práctica. A partir del principio de plena competencia, desarrolla los métodos de valoración, la selección de comparables, el análisis funcional y la documentación probatoria, incorporando el contexto *Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)*, las tendencias internacionales y la experiencia litigiosa. Con casos ilustrativos, revisión de sentencias y herramientas para la gestión del riesgo fiscal, la obra articula teoría y aplicación en escenarios complejos. Un referente indispensable para tributaristas, asesores, administraciones fiscales y multinacionales que enfrentan los desafíos de la fiscalización internacional contemporánea.



ISBN 978-628-7814-27-1



9 786287 814271