

Impacto Económico del Régimen de Precios de Transferencia en el Recaudo del Impuesto Nacional

Presentado por

SANTIAGO ACEVEDO GARCIA

**Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA –
2016**

**Impacto Económico del Régimen de Precios de
Transferencia en el Recaudo del Impuesto Nacional**

Presentado por

SANTIAGO ACEVEDO GARCIA

Director

Edgardo Cayon

Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA –

2016

Contenido

1. Introducción	6
2. Marco Teórico.....	8
3. Implementación Régimen Precios de Transferencia en Colombia	10
3.1. Régimen Precios de Transferencia	10
3.2. Impacto Actividades de Importación en Recaudo Tributario	17
3.3. Métodos Tradicionales y de Beneficio para precios de transferencia.....	20
3.4. Segmentación Financiera.....	24
4. Metodologías Precios de Transferencia	26
4.1. Métodos Precios de Transferencia Objeto a Análisis	26
4.2. Análisis Método Precio de Reventa (PR)	31
4.3. Análisis Método Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (TU).....	34
4.4. Hipótesis Operaciones Caso Práctico	38
4.5. Análisis Resultados	43
4.5.1. Resultado Método Precio de Reventa (PR)	45
4.5.2. Resultados Margen Transaccional de Utilidad de Operación (TU)	46
5. Conclusiones	48
6. Bibliografía.....	49

Índice de Cuadros

Cuadro 1.....	11
Cuadro 2.....	15
Cuadro 3.....	17
Cuadro 3.....	18
Cuadro 4.....	19
Cuadro 5.....	21
Cuadro 6.....	22
Cuadro 7.....	24
Cuadro 8.....	26
Cuadro 10.....	30
Cuadro 11.....	31
Cuadro 12.....	33
Cuadro 13.....	35
Cuadro 14.....	36
Cuadro 15.....	39
Cuadro 16.....	39

Índice de tablas

Tabla 1.....	10
Tabla 2.....	12
Tabla 3.....	14
Tabla 4.....	23
Tabla 5.....	26
Tabla 6.....	28
Tabla 7.....	29
Tabla 8.....	37
Tabla 9.....	38
Tabla 10.....	40
Tabla 11.....	40
Tabla 12.....	41
Tabla 13.....	41
Tabla 14.....	43
Tabla 15.....	43

1. Introducción

El trabajo de grado pretende medir el impacto económico sobre el recaudo tributario que conlleva la adopción de un método tradicional y de beneficio utilizando modelos financieros creados por la OCDE 2015¹ para establecer el rango intercuartil relacionando los márgenes de utilidad producidos en actividades de comercio de bienes tangibles entre vinculados e independientes. El objeto del análisis económico se fundamenta en la comparación del método de precio de reventa (PR) y margen transaccional de utilidad de operación (TU), debido a que los modelos financieros de margen bruto (MB) y margen operativo (MO) son exclusivos en el cálculo de la rentabilidad en operaciones de compra de bienes tangibles. De la misma manera, se identifican las metodologías de precios de transferencia, marco normativo vigente, modelos económicos e información contable utilizada en el sistema nacional. La legislación de precios de transferencia evalúa el beneficio entre compañías vinculadas e independientes, estimando modelos económicos (OCDE, 2015)² e implementados por la (DIAN, 2015)³.

Aunque el gobierno consolida varios tipos de impuestos como medida de regulación fiscal, el capital tributario obtenido sobre la actual base arancelaria no cumple con las metas presupuestadas por el gobierno nacional, ya que este posee una pérdida económica significativa. Una de las soluciones para este problema es crear una reforma tributaria enfocada en incrementar la cantidad de impuestos a los mismos bienes y de esta manera se podría recibir un mayor capital. Si bien Colombia no es el único país de la región que sufre las consecuencias de la evasión fiscal, puesto que países como Paraguay, Ecuador y Brasil han reestructurado el sistema tributario regulando las políticas económicas y fiscales para aumentar la base de contribución, el país deberá establecer nuevas políticas económicas para recuperar el recaudo tributario y mejorar las finanzas del estado.

¹ Rango Intercuartil: Estimación estadística de la dispersión de una distribución de datos, determina la diferencia entre el tercer y el primer cuartil, OCDE, Año 2015

² Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE): promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas. Recuperado de <http://> Página web OCDE, Año 2015

³ Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (Dian): Garantizar la seguridad fiscal del Estado colombiano mediante la administración y control al cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras, cambiarias, los derechos de explotación. Recuperado de <http://> Página web Dian, Año 2015

La legislación de precios de transferencia evalúa el beneficio entre compañías vinculadas e independientes, estimando modelos económicos establecidos por la (OCDE, 2015)⁴ e implementados (DIAN, 2015)⁵. En Colombia se obliga a presentar Documentación Comprobatoria y Declaración Informativa en el cumplimiento del Principio de Plena Competencia⁶. Dicho regimen fue creado por la OCDE para evitar la evasión de impuestos, ya que las multinacionales manipulan los precios de los insumos con vinculados para reducir los impuestos. Si bien el gobierno ha establecido varios tipos de impuestos principalmente a las personas naturales para aumentar el dinero obtenido a nivel tributario el objeto del presente trabajo, es brindar una solución capaz de aumentar el recaudo fiscal a través de la implementación de los métodos (PR) y (TU) en PT con el fin de demostrar la viabilidad económica que el gobierno tendría al desarrollar dichas metodologías en las multinacionales.

⁴Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE): promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo. Página web OCDE, Año 2015

⁵ Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (Dian): Garantizar la seguridad fiscal del Estado colombiano mediante la administración y control al cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras, cambiarias, los derechos de explotación. Página web Dian, Año 2015

⁶ Principio de Plena Competencia (Arm's Length): "(Cuando)... dos empresas (asociadas) tengan relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones". Artículo 9 Modelo Convenio Fiscal OCDE, Año 2015

2. Marco Teórico

El régimen de precios de transferencia establece las condiciones económicas tenidas en cuenta para valorar las transacciones comerciales pactadas entre empresas relacionadas e independientes, el sistema implementa metodologías e indicadores financieros capaces de analizar características cualitativas y cuantitativas en los departamentos de mercadeo, comercial operación investigación y desarrollo, impuestos entre otros, en tanto, que los modelos de valoración permiten calcular el beneficio conforme las características técnicas de cada una de las operaciones Ho (2008). Por tal motivo, la OCDE creó las directrices en materia de precios de transferencia para regular la rentabilidad en el comercio de bienes y servicios negociados entre entidades relacionadas e independientes, uno de los mecanismos más eficientes y eficaces para producir una adecuada rentabilidad que beneficie a los gobiernos y grupos económicos se origina en el método de beneficio (TU); el cual, brinda un todos los elementos necesarios para estimar la utilidad gravada Sikka & Willmott (2010).

Lo anterior conlleva a estimar que el método (TU) es el modelo más utilizado para determinar el nivel de rentabilidad y la carga de impuestos pagados al gobierno, sin embargo, a pesar de que el modelo cuenta con información fundamental como el ingreso, costo y gasto asumidos en cada transacciones ejecutado por las compañías, es potestad de la administración tributaria de cada país, establecer cual o cuales son los métodos principales utilizados en cada tipo de operaciones; es decir, la OCDE otorga las metodologías requeridas para evaluar el margen de ganancia en el comercio de bienes y servicios, pero es autonomía del gobierno de cada país establecer forma de implementar el régimen de precios de transferencia (Ghemawat & Khanna, 1998; Khanna & Palepu, 1999; Chan & Choi, 1998).

A partir del margen de utilidad se origina el análisis de las metodologías que interpretan el margen de contribución para las empresas y gobierno, por tal motivo, conforme el modelo tradicional (PR) y de beneficio (TU) a causa de que en ocasiones, los métodos tradicionales suelen expresar la rentabilidad más alta bajo la comercialización de bienes terminados, en consecuencia se pretende demostrar que aunque los métodos tradicionales representan una ganancia superior a los métodos de beneficio, debido a que estos son exclusivos en operaciones que enfocadas en valorar la utilidad mediante el ingreso y costo de un productos, el nivel de confiabilidad en sus resultados no es completa, debido a que el margen de ganancia

expresado no representa el beneficio real tributado y obtenido por la empresa nacional ni por el gobierno (Petruzzi, 1999). Tal situación se evidencia en que cuando se calcula el beneficio en función del costo el resultado no incluye gastos, funciones o activos especializados utilizados en el desarrollo de las actividades con el vinculado en tal sentido, los metodos de beneficio podrían ser útiles conforme a la ley y la validación de toda la información cualitativa y cuantitativa para presupuestar la rentabilidad real creada por la empresas nacional a sus vinculados, lo anterior se fundamenta en que un modelo (TU) es más flexible en referencia al uso de indicadores financieros, parte analizada, criterios de comparabilidad, muestras de comparables, cálculo de los ajustes intercuartiles entre otros, Elementos vitales en la valoración del margen de contribución y capital real tributado al gobierno.

Con base en la normativa establecida en cada región, los grupos económico obligan a optimizar los recursos para reducir el pago de impuestos mediante el uso de metodologías de precios de transferencia, por tal motivo es usual que cuando los entes vinculados compran o venden productos terminados, las mismás crean servicios relacionados con la comercialización del insumo, siendo así pues, que el objeto de dichas transferencia se enfoca en el traslado de dinero de un país a otro para que las empresas vinculados localizadas en lugares con mayores impuestos obtengan la menor rentabilidad y paguen el menor nivel de impuestos (Prahalad & Hamel, 1990; Kogut & Zander, 1992; Teece, Pisano & Shuen, 1997).

Uno de los factores determinantes en la rentabilidad se fundamenta en la política de precios pues cuando las multinacionales regulan los precios principalmente desde casa matriz hacia sus vinculados, estas estrategias comerciales parten del supuesto de la tasa de impuestos mantenida en cada país, debido a que conforme el nivel de carga tributaria emitidas por los gobiernos, las empresas deben ahorrar y determinar la mejor manera de no pagar impuestos. Desde este concepto se determina los precios de transferencia ya que normalmente las empresas vinculadas en países con una mayor tributación, se enfocan en la distribución de bienes terminados, mientras que las compañías relacionadas ubicadas en regiones con bajos impuestos el objeto social corresponden a funciones de manufactura, comercio, prestación de servicios y demás funciones que generen un valor agregado (Adams & Graham, 1999).

3. Implementación Régimen Precios de Transferencia en Colombia

3.1. Régimen Precios de Transferencia

Si bien Colombia no es el único país de la región que sufre las consecuencias de la evasión fiscal, puesto que en algunos países de la región han reestructurado el sistema tributario regulando las políticas económicas y fiscales, la carencia de leyes que administren el sistema contable en las multinacionales ocasiona un aumento en los egresos, lo anterior origina que las empresas incrementen el precio de los bienes y/o servicios en sus transacciones con vinculados; con el fin de disminuir la utilidad operacional y pagar menos impuestos, de esta manera si bien los tratados de comercio internacional han beneficiado a las empresas en el acceso a nuevos mercados, este proceso ha desregularizado la carga arancelaria para algunos bienes y servicios, lo anterior permite que las compañías manipulen los precios y cantidades transferidas de insumos y/o servicios a vinculados, este ciclo comercial estimula el control fiscal propio en mediante la colocación de precios al consumidor.

El régimen de precios de transferencia es un sistema de control económico capaz de medir el margen de contribución tributario generado en operaciones entre vinculados e independientes, usualmente las multinacionales lo utilizan como un medio de prevención a la evasión fiscal y manipulación de precios en bienes y/o servicios, en consecuencia, el objeto del régimen de precios de transferencia se fundamenta en impedir que el capital sea transferido a vinculados con menor nivel de tributación por medio de actividades de comercio, producción y/o prestación de servicios, permitiendo un mayor ahorro fiscal, y reduciendo el monto de contribución en los impuestos. Al investigar de fondo el impacto económico de los precios de transferencia en Colombia, se identifica que las operaciones de importación de bienes terminados son las actividades de comercio más utilizadas por las multinacionales para evadir los impuestos, pues por intermedio de estas se manipulan los precios pactados con vinculados del exterior, al aumentar el costo de los bienes importados y revenderlos en mercado nacional con un beneficio marginal evaluando el precio de compra de productos sin modificar.

Al evaluar la viabilidad económica de los métodos de precios de transferencia bajo el actual régimen tributario, se estima que una gran cantidad de multinacionales sacan el dinero del país hacia filiales con menor tasa de impuestos, afectando seriamente el capital recaudado por la administración tributaria, por tal motivo se analizarán los métodos tradicionales y de beneficio; a

fin de, establecer una solución óptima que permita reducir la evasión de impuestos de las grandes empresas y que el gobierno pueda aumentar el capital tributario. En base a lo anterior se analiza el método tradicional (PR) y de beneficio (TU) mediante cociente (UB) y (UO), implementados en un caso de importación de un bien vendido por una casa matriz a un vinculado nacional, adicionalmente se evaluarán las consecuencias y efectos al utilizar distintas tasas de impuestos en países de la región, en donde se confirmara si los precios de transferencia pactados en condiciones de mercado semejantes en cumplimiento del principio de plena competencia (Arms Length). Los precios de transferencia miden la rentabilidad de operaciones entre vinculados e independientes comparándolas en condiciones de mercado semejantes, este mecanismo de control disminuye la evasión de impuestos y la doble contabilidad en las empresas lo que conlleva a que las multinacionales manipulen los precios de los productos para trasladar el capital a países con menos carga tributaria. Por tal razón la legislación de precios de transferencia representa un sistema de estimación del valor sobre el precio de compra o venta entre empresas multinacionales, determinando los precios de transferencia sobre el valor del producto o servicio entre vinculados (Feinschreiber, 2004).

Tabla 1.

Porcentaje Ingresos Tributarios PIB I Semestre

País	1990	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	12,4	18,0	24,7	25,6	26,7	27,7	29,5	31,2
Barbados	23,0	30,2	31,5	30,6	30,7	32,3	34,0	29,8
Bolivia	7,0	14,7	20,1	22,3	20,4	23,8	25,5	27,6
Brasil	28,2	30,1	33,8	33,1	33,2	35,0	35,6	35,7
Chile	17,0	18,8	21,4	17,2	19,5	21,2	21,4	20,2
Colombia	9,0	14,6	18,8	18,6	18,0	18,9	19,6	20,1
Costa Rica	16,1	18,2	22,7	21,2	20,8	21,3	21,2	22,4
Ecuador	7,1	10,1	14,0	14,9	16,3	17,3	19,4	19,3
El Salvador	10,5	12,2	15,1	14,4	14,8	14,9	15,1	15,8
Guatemala	9,0	12,4	12,9	12,2	12,4	12,7	12,8	13,0
Honduras	16,2	15,3	18,9	17,1	17,3	16,9	17,4	18,0
Jamaica	23,0	22,8	25,0	24,8	25,0	24,5	24,5	25,0
México	15,5	16,5	20,7	17,2	18,5	19,5	19,6	19,7
Nicaragua	..	13,0	16,8	16,9	17,6	18,6	19,2	19,2
Panamá	14,7	16,7	16,9	17,4	18,1	18,1	18,7	18,9
Paraguay	5,4	14,5	14,6	16,1	16,5	16,8	17,7	16,4
Perú	12,1	14,5	19,0	17,0	18,0	18,5	18,8	18,3
República Dominicana	8,3	12,4	15,0	13,1	12,8	12,9	13,5	14,0
Uruguay	19,6	21,6	26,1	26,8	27,0	26,8	27,4	27,1
Venezuela	18,7	13,6	14,1	14,1	11,4	13,1	13,9	14,2

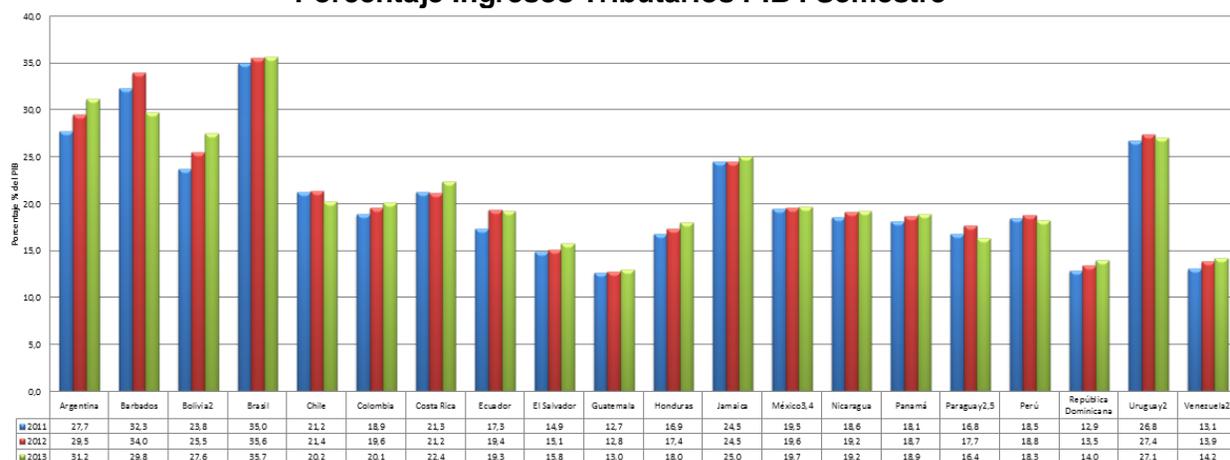
Fuente: Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2015, Dian – OCDE

En la Tabla 1 Colombia posee un recaudo tributario del 20,1% similar a Ecuador 19,3%, Perú 18,3%, México 19,7% o Chile 20,1% (Tabla 1) una tendencia estable en impuestos, además el país ha incrementado la base fiscal en los últimos 3 años; sin embargo, al verificar en 2010, Colombia tuvo una reducción en el recaudo, esto por cuenta de la crisis financiera que debilitó la economía y las empresas redujeron el capital de impuestos, sin embargo el país posee un sistema tributario con altas tasas de impuestos lo que conlleva a que las multinacionales transfieran el dinero a países con menor nivel tributario. Debido a lo anterior, algunas empresas nacionales crean sistemas contables independientes que les permita ahorrar recursos previo al recaudo de impuestos a la administración tributaria para estimar el monto y cantidad de bienes negociados entre vinculados y estructuran el sistema contabilidad (Huh, Park, 2013).

Conforme a las directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias de la OCDE para cumplir con el principio de plena competencia, el rango de beneficio de operaciones de comercio internacional generadas por un grupo económico debe producir un rango entre 25 a 75 puntos, sin embargo si el beneficio es menor a 25 la empresa nacional deberá aportar más recursos por impuestos. Antes de exponer la estructura del sistema de precios de transferencia, es de vital importancia mencionar que sobre el promedio del recaudo tributario de los países de la región como Guatemala 13%, República Dominicana 14% o Venezuela 14,20% (Cuadro 1) tiene un bajo nivel de tributario que afecta el ahorro del gobierno produciendo que estos mercados sean más propensos al impacto de crisis económicas.

Cuadro 1.

Porcentaje Ingresos Tributarios PIB I Semestre



Fuente: Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2015, Dian – OCDE

Lo anterior podría evitarse si el gobierno controla más profundamente el precio de compra de los productos importados por las entidades nacionales, ya que al verificar que el ingreso sea mayor al gasto las empresas deberán obtener una mayor utilidad y así pagar más impuestos, debido a esto los precios de transferencia ofrecen el método e indicador financiero correcto para medir la rentabilidad por la compra y venta de productos entre grupos económicos. Usualmente las multinacionales utilizan un sistema de contabilidad para reducir costos, además de crear sistemas de contabilidad diferentes para evitar pagar impuestos (Ailawadi, año 1999). Al evaluar el tema de precios de transferencia en el país en el año 2015 este tuvo un déficit en la balanza comercial con E.U por USD 1.750 millones, con China y México por USD 2.500 millones, y con Europa por USD 300 millones para un total de USD 5.930 millones (Portafolio 2015) principalmente por la caída de las exportaciones de petróleo y el aumento en importaciones de bienes terminados, es decir el país importar más de lo que exportar en consecuencia las empresas podrían generar un desequilibrio en el recaudo tributario.

Tabla 2.

Porcentaje Impuesto Valor Agregado PIB I Semestre

País	1990	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	1,9	5,4	6,0	6,0	6,3	6,5	6,9	7,3
Barbados	..	8,0	9,0	7,4	8,5	10,3	10,7	9,7
Bolivia	3,2	5,1	7,0	6,3	6,7	7,3	7,6	7,8
Brasil	10,4	8,6	8,1	7,7	7,8	7,8	8,2	8,2
Chile	6,3	7,9	8,4	7,3	7,6	7,9	8,1	8,1
Colombia	2,0	4,1	5,6	5,1	5,3	5,7	5,5	4,9
Costa Rica	3,2	4,5	6,0	4,9	4,8	4,9	4,9	4,7
Ecuador	2,0	4,6	4,6	4,8	5,6	5,3	6,2	6,4
El Salvador	0,0	5,4	6,8	6,1	6,7	6,8	6,7	6,8
Guatemala	2,4	4,7	5,5	4,9	5,1	5,2	5,3	5,2
Honduras	2,7	4,8	6,3	5,2	5,4	5,7	5,6	5,5
Jamaica	0,0	3,4	4,0	3,8	3,9	3,9	3,9	4,0
México	3,2	3,1	3,7	3,4	3,8	3,7	3,7	3,5
Nicaragua	..	4,5	5,5	5,2	5,4	5,8	6,0	6,0
Panamá	1,3	0,6	2,3	2,3	2,9	3,3	3,3	3,1
Paraguay	0,0	4,7	5,5	5,6	6,3	6,5	6,5	6,3
Perú	1,5	5,3	7,1	6,3	6,8	6,7	6,7	6,8
República Dominicana	1,3	2,6	4,7	4,2	4,3	4,2	4,0	4,5
Uruguay	5,5	6,5	9,2	8,9	8,9	8,7	8,7	8,6
Venezuela	0,0	4,1	4,6	5,9	5,5	6,2	6,8	7,4

Fuente: Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2015, Dian – OCDE

En la tabla 2 se identifica a Colombia con un margen del 4,9% superior a Panamá 3,1%, México 3,5% y por debajo de Brasil 8,2%, Uruguay 8,6% y Barbados 9,7%; lo anterior

demuestra que el país mantiene un recaudo marginal por concepto de IVA en comparación a Perú 6,8%, Chile 8,1% y Ecuador 6,4 (Tabla 2) a pesar de que el recaudo es marginal Colombia tiene una gran cantidad de impuestos gravados en el ingreso y patrimonio, con base a lo anterior el gobierno planea gravar más productos e imponer más impuestos a través de una reforma tributaria, esto podría evitarse si la administración tributaria revisara los costos y pago en bienes adquiridos por empresas nacionales a sus vinculados, ya que cuando las empresas nacionales manipulan los costos de los estados financieros en base a la normativa contable nacional (GAAP, año 2009)⁷, generando una distorsión en el precio del producto comprado ocasionando una alteración en el ingreso, costo y gastos entre compañías vinculadas, desde esta perspectiva las multinacionales crean un sistema descentralizado económico para establecer el precio de compra o venta de productos terminados produciendo una redistribución de la utilidad para optimizar el beneficio de las filiales (Huh, Park, 2013).

⁷ Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF - IFRS) - Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (GAAP): principios contables generalmente aceptados que se aplican a las empresas de Estados Unidos. Estándares técnicos contables del IASB, institución privada con sede en Londres. Constituyen los Estándares Internacionales de la actividad contable.

Tabla 3.

Lineamientos Comunes para un Reto Autoridad Fiscal

Iniciadores de Auditoria para Precios de Transferencia	Canadá	México	US	Bélgica	France	Alemania	UK	China	India	Japón
Caracterización de la empresa o la caracterización	3	1	4	4	1	3	3	5	6	2
Gran cambio en el nivel de funcionamiento beneficios / pérdidas	6	3	3	2	1	6	2	2	5	1
Las grandes transacciones con afiliadas	7	8	6			5	8	4	1	1
Las pérdidas de explotación (pérdidas individual)	9	2	1	1		1	4	1	1	6
Presencia de los acuerdos de reparto de costes	8	5	7		4	8	5	8	4	4
Presencia de las transacciones entre compañías intangibles	2	6	8			7	6	7	2	5
Presencia de las transacciones de servicios entre compañías	4	4	9			2	7	6	3	
Filial de matriz extranjera	5	9	2	3	3	1	9	9		
Las transacciones con empresas ubicadas en paraísos fiscales	1	7	5		2	4	1	3	7	3

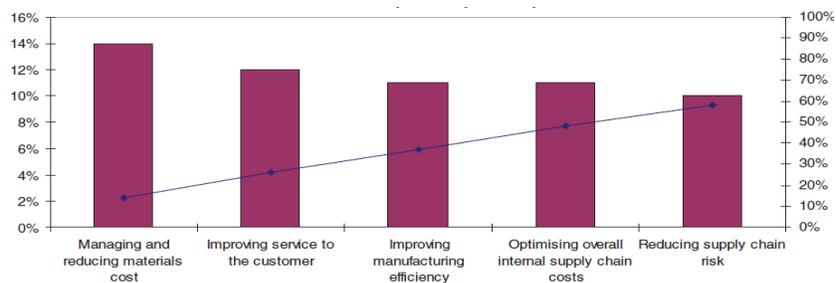
Fuente: Universidad St. Tomás Opus College, 2011

La valoración de los costos de transacciones entre partes relacionadas determinan el beneficio y capital de impuestos pagados a la administración tributaria, por tal razón, el ente regulador debe gestionar auditorías como se valida en la tabla 3, informados en la Documentación Comprobatoria (Dian, año 2012)⁸ identificando la utilidad o pérdida; en tanto, al verificar la composición económica de las filiales se considera que las economías de la región presentan la mayoría de acuerdos de costos compartidos y tratados con vinculados de Europa y E.U, lo que demuestra que existen el gran cantidad de transacciones de compañías locales con vinculados en mercados desarrollados. En principio es relevante la creación de acuerdos comerciales entre empresas nacionales con extranjeras; sin embargo, preocupa el hecho de que nuestras economías presentan en su mayoría operaciones de importación; esto conlleva, a que por medio de acuerdos de costos compartidos se pueda afectar el costo de los insumos.

Las actividades de exportación e importación producen economías estables mediante de tratados de libre comercio en tal sentido, las empresas de retail son entidades estratégicas en la cadena de suministro, puesto que a partir de las mismas, se inicia la manipulación de precios a los insumos y generación del beneficio final. A pesar de que las actividades de exportación representan un crecimiento en el país, no ocurre lo mismo cuando las economías poseen más transacciones de importación; a razón de que, existe un flujo de capital que sale del país mediante una compra de un bien a un precio que es alterado por un vinculado en el exterior, en tal circunstancia, al elevar el precio de compra al vinculado nacional afecta el comportamiento económico y reducir el monto de aporte a impuestos y altera seriamente el recaudo fiscal.

Cuadro 2.

Pareto Gráfico - Máxima Prioridad para el Mejoramiento



Fuente: Universidad St. Thomás Opus College, S. Kumar and M. Sosnoski, 2011

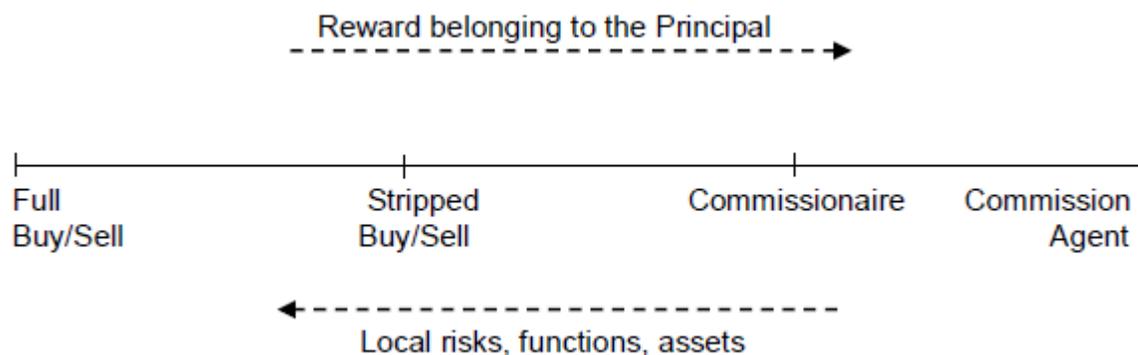
⁸ Documentación Comprobatoria: Informe funcional con la descripción de cargos, funciones, bienes o servicios, organigrama tipos de riesgos de mercado, contratos con terceros entre otras, describiendo las características de la operación con vinculado, Dian, año 2012

El cuadro anterior evidencia las funcionales como el precio de transferencia se relaciona en función al tipo de negocio, costos del productor o comercializador y ciclo económico, al existir economías de escala la gestión de costos es diferente en procesos de manufactura y distribución; es decir, cuando el precio de los bienes de la empresa nacional son superiores en comparación a empresas de comercio de bienes terminados la utilidad disminuye. Lo anterior representa que las multinacionales manipulan la contabilidad mediante los precios de transferencia al determinar el método (PR) e indicador (MB) en la importación de insumos sin modificar, debido a que el método (PR) valora la utilidad del ingreso y costo sin incluir gastos o servicios interrelacionados asociados al comercio de productos terminados, esta situación beneficia exclusivamente a casa matriz, ya que mediante la manipulación del costo del producto, la casa matriz recibe un mayor capital por parte de su vinculado, Ahora bien, en condiciones de libre mercado los precios entre partes relacionadas y no relacionadas depende de las fuerzas de mercado y no de decisiones de terceros.

3.2. Impacto Actividades de Importación en Recaudo Tributario

Cuando la maximización del capital afecta modelos de negocio fundamentados en cadenas de suministro, la gestión de costos únicamente beneficia a casa matriz, en contraste, al desviar el capital se genera una pérdida operativa disminuyendo los impuestos, este mecanismo de manipulación del precio de transferencia crea desigualdad e ineficiencias operativas para el vinculado nacional. Por intermedio del manejo de cantidades y precio unitario de bienes, la casa matriz desarrolla estrategias financieras y operativas capaces de establecer el margen de rentabilidad deseado (Lorraine, 1983), en procesos de cadena de suministro el precio de bienes terminados es dado por el comerciante sobre variantes como costo, intereses, salario, tiempo, estrategia publicitaria, activos fijos entre otros; los cuales, consolidan gastos adicionales en el ciclo de comercio y/o comercio del bien; así pues, al considerar algunos costos y gastos se coloca una comisión en el costo del bien para mantener una beneficio.

Cuadro 3.
Graphic Sales Models



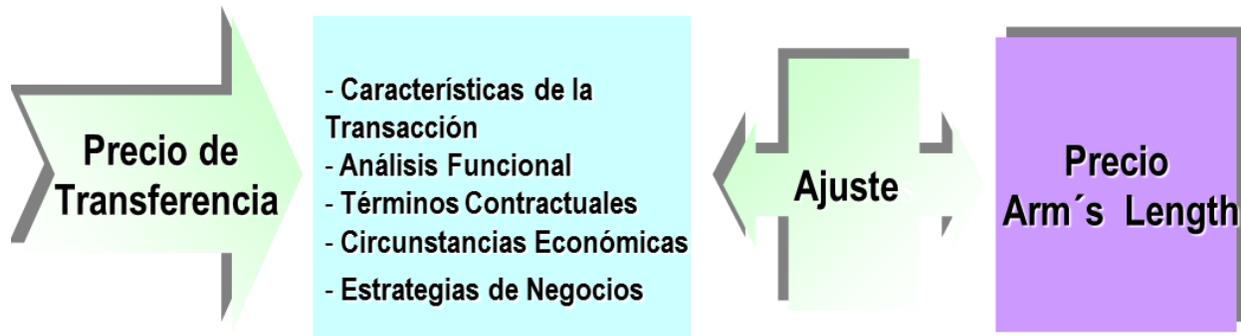
Fuente: Modelo Precios de Transferencia Corlaciú Alexandra, 2011

Los lineamientos en la importación de insumos se presenta en el cuadro 3 como el costo de compra, la comisión, funciones, riesgos y activos utilizados en la compra y venta de los bienes, al analizar el flujograma en importación de productos entre grupos económicos, la manipulación del precio es gestionada desde el momento en que el bien es adquirido por el vinculado nacional a su casa matriz, al estimar el valor de venta del mismo, se incluyen el costo del bien, impuestos, comisión, intereses, gastos; los cuales, producen un sobre costo en el bien terminado; en esencia, el porcentaje de impuestos pagado por vinculados al gobierno depende del precio en el bien negociado entre partes relacionadas; en tal escenario, la empresa nacional debe vender a un tercero nacional adicionando un mayor beneficio.

Al validar los ciclos económicos, existen modelos financieros como el Másha Shunko y Nagesh Gavirneni capaces de evaluar las metodologías utilizadas en la cadena de suministro, analizando la rentabilidad de bienes en empresas de retail, por su parte estas metodologías valoran el beneficio en el comercio de bienes determinando el nivel de aporte tributario y variación de la demanda en el precio de transferencia, en esencia la cadena de suministro posee una demanda estocástica (Gavirneni, 2007).

Cuadro 4.

Características Operaciones con Vinculados



Fuente: Información AC Asesores & Consultores S.A.S, 2014

El cuadro 4 representa los factores al importar bienes terminados en función al análisis funcional, términos contractuales, situación económica y estrategia de negocio, de este modo se esperaría que los modelos financieros e indicadores estadísticos y rango intercuartil cumplan el principio de arm's length para establecer los precios con vinculados e independientes en valores similares y no exista una desviación al margen de beneficio que perjudique el pago de impuestos, debido a que con estas variables la administración tributaria podría ejercer un mayor control fiscal sobre el precio de transferencia en la importación de insumos terminados entre vinculados. Por tal motivo, la valoración de las operaciones entre multinacionales no se enfoca únicamente en el cálculo de la información cuantitativa asumida por las partes en la ejecución de las funciones, sino que además la administración tributaria ha intensificado la descripción detallada sobre los procedimientos y metodologías que justifiquen el ingreso, costo y gasto de estas transacciones.

En principio la utilidad en operaciones de comercio de bienes cambia conforme el sistema contable, normás tributarias e información cualitativa y cuantitativa reportada por el contribuyente, en tanto la clasificación de las cuentas contables podrían alterar el margen de contribución sobre las operaciones con filiales, es decir, que la carga tributaria y pago de impuestos está relacionado directamente con la estructura de la información contable reportada por la empresa nacional, esta disyuntiva produce diferencias significativas en la determinación del método e indicador financiero, lo anterior se debe a que la normativa legal establece el uso de las metodologías de precios de transferencia conforme al sistema contable, por tal razón, es fundamental para el gobierno garantizar una estructura metodología en precios de transferencia

con indicadores financieros, información contable, calculo rango intercuartil y grado de comparabilidad sólida que contribuya a la lograr un nivel el recaudo tributario apropiado por parte de los grupos económicos a efectos de obtener resultados más confiables.

3.3. Métodos Tradicionales y de Beneficio para precios de transferencia.

Las multinacionales aprovechan las tasas de impuestos de otros países en su beneficio, prácticas normalmente utilizadas mediante sustentos jurídicos y contables a fin de evidenciar ante la autoridad tributaria el buen comportamiento económico de cada una de empresas. Por ende, la preocupación por la rentabilidad generada por el cambio en el sistema tributario con bajos impuestos es cada vez mayor por la diferencia de tasas de impuestos (Laeven, 2008).

Cuadro 5.

Estados Financieros Segmentados

	MATRIZ	SUBSIDIARIA "A"	SUBSIDIARIA "B"
Ventas	800	520	520
Costo de Ventas	400	400	400
U B	400	120	120
Tarifa	30%	20%	40%
Impuesto de Renta	120	24	48
U D I	280	96	72
Impuesto Global			192
Utilidad Global			448

Fuente: Cálculos del Investigador

De lo anterior observamos que de acuerdo a la estructura contable y normás tributarias ejercidas en cada país delimitadas en el cuadro 5, sustentan que la casa matriz tiene la mayor rentabilidad al recibir un ingreso del subordinado A y B; sin embargo, conforme la tasas de impuestos el subordinado A tiene una mayor utilidad y menor carga tributaria con 20% en comparación con el subordinado B con un arancel de 40%; es decir, que el subordinado gana más dinero al pagar una tasa de impuestos menor que la subordinada B ya que la última debe pagar más capital en impuestos además de generar una menor utilidad.

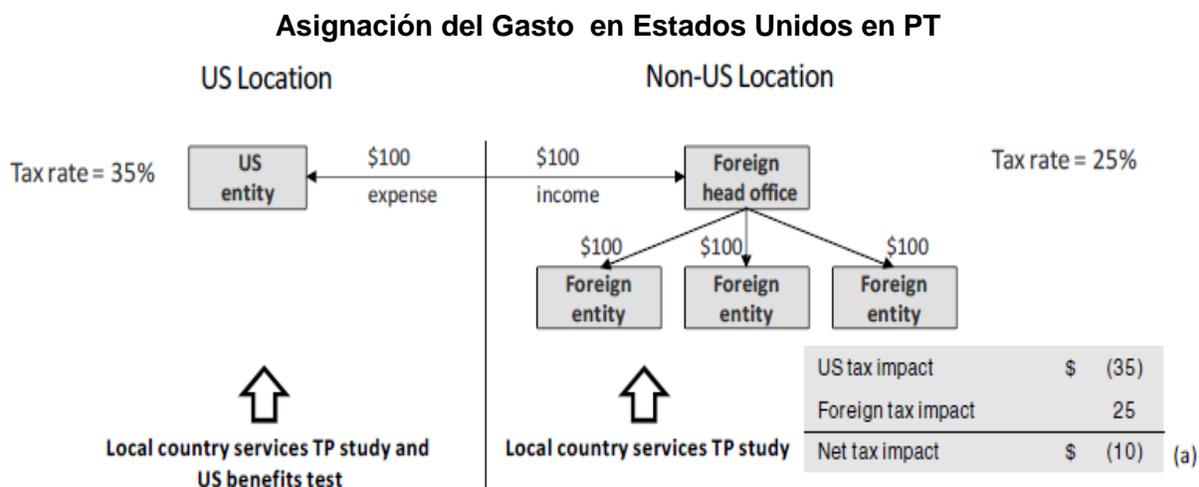
Cuando se gestiona una estructura de costos en operaciones de importación de bienes terminados, el precio de compra es colocado por la casa matriz, en tanto, en la mayoría de casos existen bajos costos en economías con menores impuestos. A diferencias de mercados con mayores impuestos el costo del bien es mayor, debido a que el precio del insumo es mayor cuando los países tienen una carga tributaria más alta, con este argumento podríamos establecer que los métodos tradicionales benefician a los grupos económicos al estimar el margen de rentabilidad sobre la utilidad bruta. En contraste, los métodos no tradicionales benefician al gobierno, ya que la base gravable se representa en la utilidad operacional incluyendo los costos y gastos dentro del cálculo de rentabilidad. Lo anterior, delimita el alcance de cada uno de los métodos conforme con los activos, funciones y riesgos al valorar indicadores como (MB) y (MO) justificando el crecimiento, aunque no cuenten con empleados, activos, efectivo, ni ubicación en el país.

Si bien la identificación de métodos de (PT) conforme la naturaleza y características de las operaciones obligan a identificar los activos, funciones y riesgos, la normativa enfatiza que los métodos tradicionales solo serán válidos cuando no existan diferencias; las cuales, alteren o modifiquen sustancialmente la composición física de los productos. La selección del método de (PR) determina parámetros cualitativos y cuantitativos asociados al margen bruto (MB). Por su parte el método transaccional de utilidad de operación (TU) consolida toda la información funcional derivada del ingreso y egreso calculando el margen operación (MO). Cuando existe un beneficio es importante reconocer activos intrínsecos de la propiedad intelectual tales como (marcas, patentes, franquicias, derechos de propiedad, entre otras, elementos intangibles adicionados al comercio de insumos, en tal sentido, la importación de bienes terminados conlleva servicios intangibles asociados al insumo, y en consecuencia es necesario integrar los costos derivados por estos servicios adicionales, lo anterior conlleva a que la regulación de PT tenga inconsistencias en el tema arancelario ya que la falta de control fiscal y tributario podría beneficiar a los grupos económicos y afectar el recaudo de impuestos del gobierno.

Los grupos económicos se benefician de sus vinculados al administrar el flujo de efectivo de sus vinculados para transferirlo a paraísos fiscales o territorios con menor base gravable, de esta manera los resultado de los métodos tradicionales en función a la utilidad bruta (UB) no tiene correlación entre la Declaración de Renta y la base del IVA, puesto que el régimen no interfiere en el IVA al obtener bases gravables distintas. (Jaramillo, 2005). Lo anterior

demuestra que en E.U los métodos tradicionales no consolidan todos el egreso ejecutados entre vinculados, afectando seriamente el margen de contribución, por tal razón, para obtener el beneficio atribuido a las transacciones, se deberá reconocer activos tangibles e intangibles tales como propiedad intelectual (marcas, patentes, franquicias, derechos de propiedad entre otras, elementos intangibles asociados al producto terminado, en tal sentido la importación de mercancía conlleva a servicios técnicos anexos al valor del insumo.

Cuadro 6.



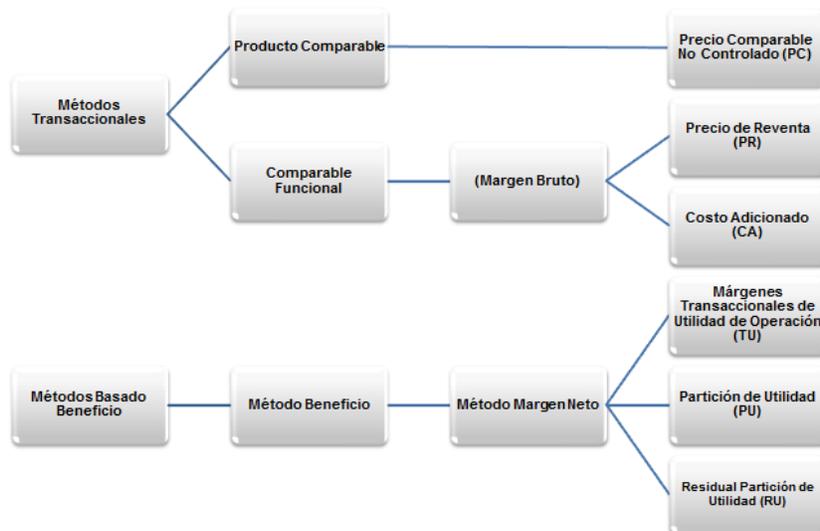
Fuente: Stephen L. Curtis, 2012

Los precios se estructuran conforme a variables económicas de cada economía, influyendo sobre el costo del producto comercializado entre multinacionales a raíz de que existen parámetros cualitativos y cuantitativos; los cuales, no se representan en el método (PR) con el indicador (MB). Por consiguiente las salidas de efectivo derivados del comercio del bienes reducen la rentabilidad relacionadas al costo del insumo, en tal caso el método de precios de reventa consolida patrones tangibles e intangibles en el análisis funcional. Las multinacionales se benefician con la diferencia en la tasa de impuestos, trasladando el capital a países con menores tributaciones con el objeto de obtener un mayor beneficio y reducir el nivel de tributación en cada jurisdicción, la integración de funciones y costos representa para las multinacionales una optimización en el pago de impuestos de acuerdo a la tasas impositivas generadas; así pues, en algunas situaciones las políticas tributarias determinan las estrategias de crecimiento de las multinacionales al producir un mayor beneficio las compañías desarrollan procesos de reestructuraciones en investigación y desarrollo, fabricación, distribución y

marketing que incluyen gastos de operación; los cuales, deben ser analizados mediante métodos de beneficio con el cociente (MO) (Corlaciú, 2013). El gobierno podría mejorar el monto de impuestos si: establece un método de beneficio con el indicador (MO), desarrolla un centro de costos o valora las importaciones de bienes con el modelo de segmentación financiera estimando el ingreso, costo y gasto analizados de la siguiente manera.

Cuadro 7.

Representación Métodos Precios de Transferencia



Fuente: Impuestos, Precios de Transferencia Multinacionales, Edden, 1999

Las metodologías de precios de transferencia suscritos en el cuadro 6 influyen sobre el costo del producto comercializado entre multinacionales cuando la casa matriz recibe un flujo de efectivo de su filial, esto se traduce en que la empresa vinculada aumenta el costo y reduce la rentabilidad además de disminuir el pago de impuestos, por esto cuando se presenta una utilidad como margen bruto, la empresa únicamente reporta la rentabilidad sobre la mitad de los egresos, más no la utilidad real gravada con impuestos; así pues cuando existen procesos de reestructuraciones en áreas de investigación y desarrollo, fabricación, distribución y marketing producen gastos administrativos, los cuales deben ser analizados mediante métodos de beneficio con indicadores indicador (MO) (Corlaciú, 2013).

3.4. Segmentación Financiera

Los grupos económicos se benefician con los cambios sobre la tasa de impuestos, trasladando el capital a países con menores tributaciones, en algunas ocasiones las empresas nacionales aprovechan la normativa contable nacional para segmentar funciones, ingreso, costos, gastos y activos para optimizar la carga arancelaria conforme las tasas impositivas en cada región; así pues, en algunas situaciones las políticas tributarias, determinan las estrategias de crecimiento de las multinacionales, al generar un mayor beneficio las compañías estructuran los sistemas de negocio, en esencia existen inconsistencias sobre el régimen (Gobierno, año 2013)⁹.

Conforme el sistema contable de las empresas, en la tabla 4 se expresa las partidas contables aplicadas en la importación de insumos terminados, acorde al gobierno nacional estas cuentas deberán ser sustentadas en estados financieros segmentados gobierno nacional año 2014¹⁰, esto representa que la administración tributaria obliga a detallar toda la información cualitativa y cuantitativa derivada de las operaciones de comercio exterior; por ende, al evaluar los métodos e indicadores de precios de transferencia conforme la normativa actual, se evidencia que las metodologías no justifican el resultado del beneficio reportado por las empresas.

Tabla 4.
Principales Cuentas Contables

Influencia PT en Cuentas Contables	
Balance General	Estado de Resultados
Cuentas por cobrar	Ingreso
Inventarios	Costo
Cuentas por pagar	Gasto

Fuente: Información elaborada por el investigador

La normativa vigente nacional actual implementa en cadenas de suministros un valor agregado; el cual modifica las características físicas del producto esto quiere decir que la selección de un método depende de varios factores intrínsecos asociados al comportamiento económico, cantidad de proveedores o clientes, naturaleza, monto, periodo, responsabilidades, activos, funciones o riesgos de las transferencia. Por consiguiente al especificar la la estructura contable mediante la segregación de las cuentas contables es fundamental que las

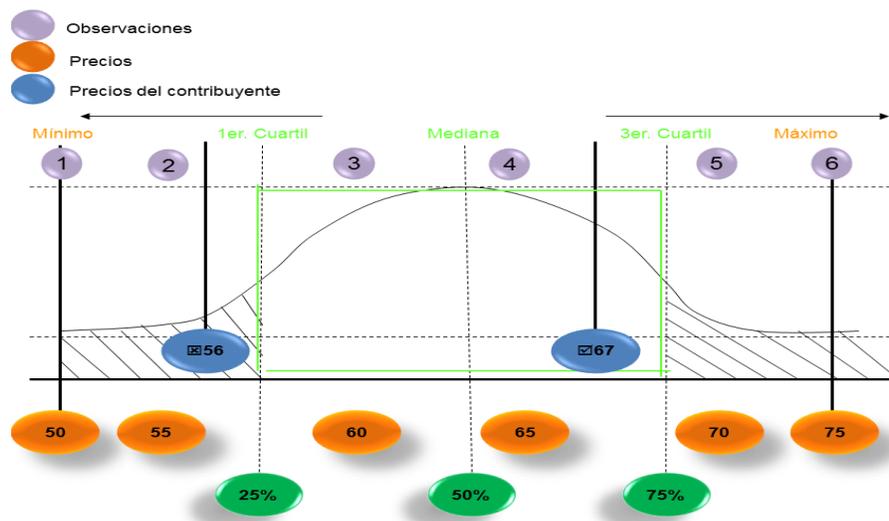
⁹ (PT) Régimen de Precios de Transferencia Ley 1607 del diciembre del año 2013

¹⁰ Ley 3030 de 2013: cuando sea necesaria la segmentación de los estados financieros por tipo de operaciones para los efectos de comparabilidad entre las operaciones vinculadas y no vinculadas y la correcta aplicación del método para evaluar tales operaciones, Gobierno, año 2014

multinacionales gestionen sistemás descentralizados de costos o fórmulas de prorrateo (FA), capaces de estandarizar la información financiera y operativa en la (Raymond, 2013). Si bien la normativa vigente clasifica las partidas contables conforme los principios contables nacionales (GAAP) e (IFRS) estipulando el modelo de segmentación de ingreso, costos y gastos en importación de insumos terminados, el modelo requiere que el método e indicador consoliden la información cualitativa y cuantitativa conforme el sistema contable nacional (Decreto 2649, Año1993)¹¹. Si bien la DIAN utiliza el sistema contable (GAAP) este ocasiona distorsiones sobre el ingreso, costo y gasto en los estados financieros con base al sistema IFRS, puesto que todas las operaciones deberán ser reportadas de acuerdo a códigos internacionales de contabilidad. Esto supone que si las compañías nacionales cuentan con normativa (NIIF), los precios de transferencia deberán encontrarse dentro del rango de utilidad acorde con la rentabilidad obtenidas por sus filiales, los resultados del análisis podrían evidenciar distorsiones en el rango intercuartil del margen de utilidad; en tal circunstancia, se debe considerar el uso de ajustes técnicos de contabilidad para subsanar diferencias en los precios o márgenes resultantes, en tanto que la segmentación costos y gastos en importación de insumos, el modelo requiere que el método e indicador consoliden la información cualitativa y cuantitativa en referencia al egreso por mercadeo, ventas y producción. (Keegan, 2013).

Grafica 8.

Rango Intercuartil



Fuente: Información elaborada por el investigador

¹¹ De conformidad con el artículo 6º de la ley 43 de 1990, Normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, el conjunto de conceptos básicos de la contabilidad que permite identificar, medir, clasificar, registrar, interpretar, analizar, evaluar e informar, las operaciones de un ente económico, en forma clara, completa y fidedigna.

Con la entrada del sistema IFRS y los estados financieros segmentados, las multinacionales deben evaluar el margen de utilidad a partir del margen operacional (MO), integrando el ingreso costo y gasto; así mismo, al aplicar las IFRS sobre los métodos tradicionales en función a la información contable del sistema GAAP los resultados del cálculo de rentabilidad podrían generar distorsiones sobre el rango intercuartil (Cuadro 8), estas diferencias podrán ser subsanadas mediante ajustes con modelos de valoración económicos especiales, por consiguiente, se describir el método tradicional de precio de reventa (PR) y método de beneficio como el de márgenes de transaccional de utilidad de operación (TU)

4. Metodologías Precios de Transferencia

Las diferentes metodologías se fundamentan en el Principio del Operador Independiente considerando que los precios sean similares, la normativa vigente establece que cuando dos empresas relacionadas tengan transacciones con empresas independientes los beneficios obtenidos por una de las empresas relacionadas, la rentabilidad será analizada conforme al rango intercuartil. Dicho rango del principio de plena competencia estima que un beneficio de precios y/o márgenes sobre las operaciones entre vinculados la utilidad será gravada para el pago de impuestos bajo un rango medio de utilidad originado por las comparables.

4.1. Métodos Precios de Transferencia Objeto a Análisis

Las metodologías de precios de transferencia se fundamentan en métodos tradicionales y no tradicionales; los cuales, valoran la utilidad de operaciones de comercio de bienes y/o servicios este medida se toma en función a un rango de precios o margen de rentabilidad sobre la ganancia generada al compra y vender una mercancía terminada, de esta manera, al validar la normativa vigente en base a las actividades objeto de estudio como la importación de insumos terminados por la compra de productos de la empresa nacional a su vinculado del exterior. De esta manera, el estudio demuestra que a pesar de que la legislación priorice a los métodos tradicionales como él (PR) sobre los no tradicionales (TU), estos últimos brindan un mayor nivel de confianza, además de aumentar el margen de contribución en impuestos.

Lo anterior surge porque al investigar las características, funciones, información cualitativa y cuantitativa se debe evaluar las ventajas y desventajas de los modelos económicos en cada una de las metodologías planteadas sobre la utilidad bruta (UB) y utilidad operacional (UO), adicionalmente se estimarán los resultados del cálculo del rango de utilidad al desarrollar una segmentación de estos dos cocientes financieros, la evaluación de las operaciones considera un método e indicador financiero propio para las características de las transacciones entre partes relacionadas, por consiguiente se calcula el precio o margen de utilidad según la metodología, cociente y normativa vigente.

Tabla 5.

Métodos Precios de Transferencia

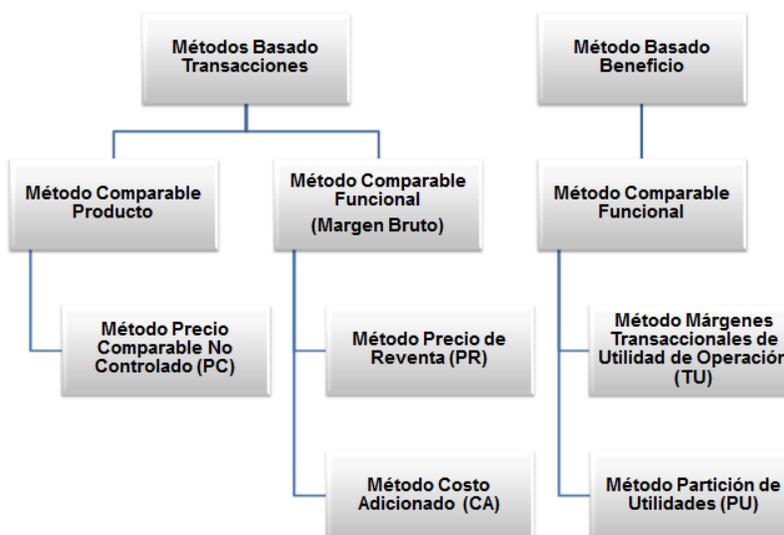
Tradicional	No Tradicional
Precio Comparable No Controlado	Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación
Precio de Reventa	Partición de Utilidades
Costo Adicionado	

Fuente: DIAN, 2012

Se tendrá en cuenta el método que mejor refleje la realidad económica del tipo de operación, ser compatible con la estructura empresarial y comercial, contar con la mejor cantidad y calidad de información (Linares y Morales, 2014). Los métodos bajo un monto o margen de utilidad sobre la información financiera, los modelos estiman el rango de beneficio o precio según:

Cuadro 9.

Metodologías Precios de Transferencia



Fuente: Universidad Dubrovnik, Croacia

El cuadro 9 consolida los métodos tradicionales y de beneficio delimitando los indicadores de margen bruto (MB) y margen operativo (MO) desarrollados en actividades de comercio, manufactura y/o prestación de servicio, si bien conforme la naturaleza y características de las operaciones entre vinculados se valida con un modelo diferente, en procesos de importación de insumos terminados es válido el uso del método (PR) y (TU) considerando en cada caso el nivel de egresos derivados de la compra y venta de inventario, en tal sentido para la Dian es más beneficioso analizar las operaciones de bienes importados con el método (TU) ya que las multinacionales pactan mediante la compra y venta de bienes diferentes transacciones como:

- a. Intereses
- b. Comisiones por ventas
- c. Honorarios
- d. Asistencia técnica

Estos servicios aumentan el costo del insumo y reducen la ganancia del comprador o vinculado, además de afectar el monto de impuestos derivados del capital gravable o utilidad operativa, en tanto las metodologías deben ser replanteadas en función a determinar el margen de beneficio real considerando las actividades entre vinculados e independientes. Se compararan los resultados producidos en una importación de bienes terminados en donde existen empresas vinculados e independientes los resultados serán comparados en situaciones de mercado diferentes; las cuales, serán analizadas conforme a la estructura de precios y tasas de impuestos distintas en cada una de las economías de la región, la comparación tiene por objeto establecer si el margen de contribución del modelo es apropiado para los impuestos.

El objeto de mantener una rentabilidad alta e produce por el uso de metodologías que otorgan un mayor rentabilidad al vinculado nacional, haciendo que la utilidad se encuentre dentro del rango intercuartil del mercado, adicionalmente el modelo seleccionado debe cumplir con los requerimientos técnicos estimados del régimen de precios de transferencia, también la valoración tendrá que consolidar la información de ingresos, costos y gastos derivados del análisis funcional, es fundamental anotar que la información cualitativa analizada en cada método debe contener toda la documentación de la descripción de las actividades funciones y riesgos asociados a la ejecución en la actividad de importación de insumos terminados.

Tabla 6.
Cuadro Comparativo Métodos Tradicionales

Método Tradicional	Precio Comparable No Controlado	Indicador Financiero (PR)	Costo Adicionado
Características	Comparar el precio de bienes o servicios entre vinculados e independientes	Determina el precio de reventa de bienes o servicios	Estima el costo del bienes o servicios
Indicador	Valor precio venta - valor precio compra	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Venta Neta}}$	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Costo Neto}}$
Objeto	Compra o venta bienes o servicios	Compra de bienes o servicios	Venta de bienes y servicios
Actividades	Comercio, producción o prestación de servicios	Comercio o distribución de bienes	Comercio, producción o servicios en procesos intermedios con valor agregado
Ventaja	Uso comparable interno y externo	Determina precio de reventa sobre el costo del bien	Estima el costo de bienes y servicios para productores en base al costo de producción
Desventaja	Operaciones comparables requieren un grado de similitud alto	Requiere que el bien o servicio no tenga un valor agregado	No clasifica costos y gastos operacionales

Fuente: DIAN y OCDE, 2012

**Tabla 7.
Cuadro Comparativo Métodos de Beneficio o No Tradicional (TU)**

Método Beneficio	Indicador Financiero (TU)	Principales Características (TU)
Características	Calcula la utilidad con o entre partes independientes en operaciones comparables sobre activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo	Distribuye la utilidad global de la parte analiza a los vinculados en proporciones similares
Indicador	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ingreso Operacional}}$	Utilidad Neta / Inversión por vinculado (Tangibles e Intangibles)
	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Costo y Gasto Operacional}}$	
	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Activo Total}}$	
	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio Neto}}$	
	$\text{Utilidad Operacional} / \text{Gasto Operacional y Ventas}$	
Objeto	Compra o venta de bienes y/o servicios	Operaciones de costos compartidos
Actividades	Comercio, producción y/o prestación de servicios	Servicios integrados intragrupo
Ventaja	Analiza operación utilizando comparables internos y externos	Estima beneficio según nivel de aporte
Desventaja	Normativa prevalece el método tradicionales sobre el beneficio	No delimita el aporte sobre el egreso

Fuente: DIAN y OCDE, 2012

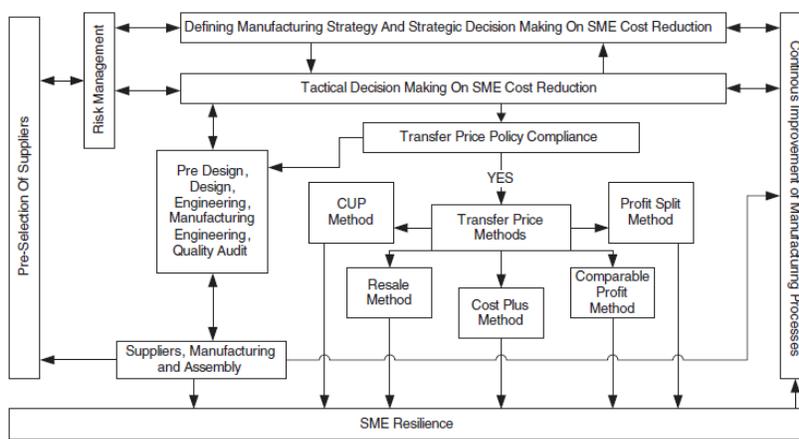
4.2. Análisis Método Precio de Reventa (PR)

El método precio de reventa (PR) e indicador margen bruto (MB) fija el valor de reventa a un tercero el precio de venta del insumo lo fija la casa matriz, y la utilidad del minorista se basa en el ingreso y costo producido por la utilidad bruta; en tal situación, el método (PR) no beneficia al gobierno ni minorista, debido a que la rentabilidad es determinada por casa matriz y no por la empresa nacional; es decir, como los precios de compra y venta de bienes importados son establecidos por casa matriz, esta transfiere todo el dinero al exterior, en consecuencia el cociente (MB) no sustenta el beneficio de activos, funciones, riesgos y aportes; pues existen servicios interrelacionados con la comercializaciones de insumos como servicios de asistencia técnica, administrativos, contable o legal, los cuales incluyen egresos adicionales y producen diferencias significativas (Waldheim, 2009).

En el actual marco tributario el método (PR) es ineficiente al valorar actividades de comercio, debido a que el margen bruto considera el ingreso y costo del bien, sin reconocer los gastos asumidos en la cadena de suministro en tal situación la rentabilidad debe fundamentarse sobre la utilidad operacional y no la utilidad bruta, en definitiva el método (PR) generan riqueza para el inversionista pero no para el minorista ni para el gobierno, en definitiva el margen de rentabilidad gravado debe tener en cuenta el todo el egreso en la importación de un bien terminado. Los resultados del modelo descentralizado con el método (PR) es beneficioso para el grupo economico, sin embargo es perjudicial para el gobierno y parte nacional.

Cuadro 10.

Estrategia Modelo Tradicionales

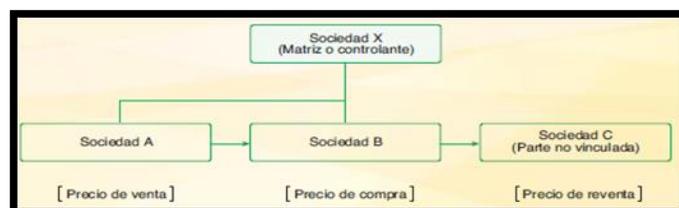


Fuente: Universidad St. Thomás Opus College, S. Kumar and M. Sosnoski

Al analizar el Cuadro 10 el método (PR) calcula el beneficio al comercializar productos terminados, producidos en economías de escala, cadenas de suministro manipulando las cantidades y valor unitario, en tanto, las multinacionales pueden ajustar el precio final del bien transferido a sus sucursales, teniendo en cuenta la diferencia en cambio, cantidades, periodo de negociación, tasas de impuestos, valor del mismo etc. Al evaluar el cociente (MB) observamos que en la mayoría de casos y sin importar las cantidades o el precio de costo del insumos terminados vendidos por casa matriz al vinculado nacional, su rentabilidad será positiva; sin embargo, cuando analizamos la compra de insumos, se identifican egresos como gastos administrativos, honorarios, comisiones, intereses, impuestos; los cuales, perjudican directamente al minorista local y disminuyen el pago de impuestos. El (MB) permite que las multinacionales cuenten con una sobreproducción en la línea de productos al obtener una mayor rentabilidad (Halperin, 1987). Cuando existen mercados eficientes los precios de los bienes son óptimos creando un beneficio equitativo para los integrantes contando con sistemás contables confiables a través de centros de costos, en tanto, cuando se comercializa insumos en económicas de escala el beneficio tributario aumenta según la cantidad de operaciones.

Cuadro 11.

Ciclo Operativo Método Precio de Reventa (PR)



Fuente: Información DIAN, 2012

Cuando hay vinculación entre dos compañías que comercializan el mismo producto en mercados y condiciones económicas diferentes, su precio está dado por variables como la subordinación, toma de decisión del accionista mayoritario, situación financiera de las empresas, nivel de impuestos, capacidad de flujo de caja, y endeudamiento o características del producto entre otras, estos lineamientos son usualmente establecidos por casa matriz al determinar el precio del bien pagado por una empresa a otro relacionado. Dentro de este contexto, normalmente la rentabilidad del vinculado nacional es marginal al compararla con la compra del mismo producto pagado en el mismo país, ya que el objetivo del método de (PR) estima la rentabilidad de un insumo comprado al vinculado y tercero en mercados semejantes.

Mediante el cuadro 8 observamos que en situaciones de control la rentabilidad de la compra del producto es establecida por casa matriz, debido a que las multinacionales planean la estructura de producción y comercialización de bienes terminados. (Castro, 2013). Esto conlleva a que las multinacionales vendan mercancía a un vinculado para transferir el capital de un lugar a otro, de esta manera el precio de transferencia no refleja el comportamiento de mercado de un producto sino que al contrario se evidencia un aumento en el precio pagado por Sociedad B (vinculado nacional) a la sociedad A (vinculado en paraíso fiscal). Lo anterior demuestra que el costo no representa el precio real del bien sino que la importación del bien es producto de una transferencia de dinero desde un lugar con un nivel de impuestos del 40% a otro localizado en paraísos fiscal o un tasa impositiva menor.

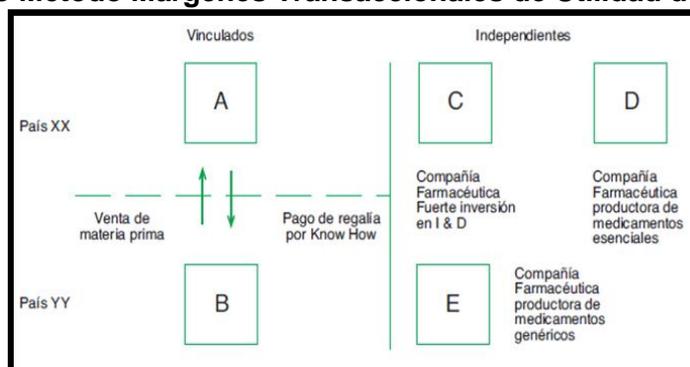
De acuerdo a Woonghee (2013) el margen de contribución en un sistema descentralizado en la importación de bienes genera una maximización de valor para el accionista; debido a que, el cálculo de rentabilidad sobre el cociente (MB) delimita la utilidad bruta sobre el ingreso total, entonces sin importar la demanda o cantidades adquiridas, la ganancia del inversionista está delimitada por el precio de venta del insumo terminado al vinculado. Las empresas usualmente analizan su margen de contribución con métodos tradicionales con el (MB) para sustentar una mayor rentabilidad en cumplimiento con el régimen de PT. A través del método de (PR), las multinacionales buscan empresas independientes respecto a los activos, funciones y riesgos para calcular el margen de beneficio según el rango intercuartil (Balzani y Edden, 1999)

Cuando se presenta una fusión, compra o asociación entre empresas que comercialicen productos semejantes sus transacciones podrían estar relacionadas con un sistema de subordinación capaz de controlar los precios de bienes y/o servicios entre cada una de sus filiales con el fin de beneficiar los intereses de los accionistas, por otro lado la metodología reduce el capital destinado a impuestos afectando el nivel de tributación en el país, en esencia el método de (PR) e indicador (UB) generan un margen de rentabilidad aceptable, sin embargo, este modelo carece de fundamentales técnicos que validen si la información considerada para el cálculo de la utilidad es confiable y apropiada todos los involucrados.

4.3. Análisis Método Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (TU)

El método (TU) e indicador (MO) es útil en manufactura, producción y/o prestación de servicios, midiendo activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo al validar actividades de comercio de bienes y/o servicios interrelacionados como la compra y venta de materias primas, regalías, honorarios, comisiones, préstamos, etc esto representa que el cociente (MO) calcula el margen de beneficio con el ingreso, costo y gasto; por su parte el modelo (TU) funciona cuando las transacciones están interrelacionadas debido a la complejidad en las características de información cualitativa y cuantitativa. El margen (MO) considera variables cualitativas y cuantitativas, con indicadores que estiman la rentabilidad según la naturaleza y tipo de operación en función a activos, ventas, costos, gastos o flujo de efectivo (Bettinger, 2008) En definitiva cuando existen múltiples transacciones entre relacionados se dificulta la identificación del ingreso y egreso, por ende una ventaja radica en que el cociente (TU) es muy flexible al detallar las partidas contables que el estado de resultados, a razón de calcular la utilidad operacional de transacciones en precios de transferencia (Bustamante, 2001).

Cuadro 12.
Ciclo Operativo Método Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (TU)



Fuente: Información DIAN, 2012

El cuadro 12 sustenta que el método (TU) es flexible a la comparación de precios o márgenes de utilidad entre partes relacionadas e independientes, a razón de que el precio de transferencia pactado entre partes independientes puede ser comparado con base en ingreso, costo y gasto produciendo una utilidad operacional, esta ganancia es el capital gravado sobre la tasa de tributación que se paga a la administración tributaria en consecuencia la utilidad operacional es la base para el pago de impuestos al gobierno. El método (TU) no requiere una clasificación exacta de los activos, funciones y riesgos, pues, ya que toma en cuenta el cálculo de rentabilidad en función del ingreso, costo y gasto. (Balzani, 1999).

Según Tomás Pfeiffer en el método (TU) se mide el grado de correlación entre el costo y la utilidad $m(\cdot)$, $t(\cdot) = c(01, I1) + m(\cdot)$, como las partes relacionadas estandarizan sus costos en insumos, materias primas inventario entre otros calculando la ganancia, costo del bien es dado por el vendedor y no por el comprador, adicionalmente el vendedor incluye variables intrínsecas como la materia prima, volumen, peso, cantidades, tamaño, marca etc, sobre el bien para colocar el precio bien de esta manera el comprador pagar un mayor precio por los productos. Esta asimetría en la información funcional y económica en base al valor del bien importado será evaluada mediante el cociente (MO) bajo este modelo se podrá tomar en cuenta el gasto por servicios interrelacionados a la compra del insumo y más importante es que el resultado será base para determinar el capital de impuestos a pagar.

Modelo Económico Margen de Contribución

$$Rq(q, \theta_2, I_2) = E[t(\cdot)] [S1] = E[c(\cdot)] [S1] + \delta$$

Fuente: Belkaoui, 1992

Belkaoui creo la ecuación que valora los costos en importación de bienes terminado integrando transacciones de reembolso entre vinculados dando una rentabilidad pues estos tipos de transferencia son situaciones normales entre vinculados debido a que existen costos compartidos que son objeto de análisis en precios de transferencia, en tal sentido aunque estas tipo de servicios no genera ninguna rentabilidad si deben ser asumidas por las empresas nacionales, las multinacionales frecuentemente las utilizan para generar una mayor rentabilidad adicionando servicios complementarios. Normalmente cuando no existe un ajuste en el valor real de los productos, se deja un mayor margen de utilidad para el comprador o vinculado; sin embargo, la manipulación de precios se establece en función a una ganancia casi o igual a cero; en donde, esto se debe también a la rentabilidad marcada por el grupo establecida antes de hacer la negociación. En ocasiones las decisiones de inversiones dependen del impacto de la rentabilidad sobre el costos de los bienes, y no del comportamiento económico real de la empresa, pues algunos los modelos económicos determinan la rentabilidad a partir del flujo de caja derivado del negocio en ocasiones el dinero producido en la manipulación de los precios de transferencia es repartido como dividendos o incentivos económicos a los inversionistas. El aumento del costo beneficia el IVA con el 16%, ya que al reducir la utilidad operativa disminuye el impuesto de renta 33%, Cree 9% e impuestos que manipule en precios de transferencia.

Modelo Económico Margen de Contribución

$$M1 (\cdot) = Y/R (\cdot) - c (\cdot)q \text{ and } M2 (\cdot) = (1-y) (R (\cdot) - c (\cdot) q),$$

$$\Sigma (E[\delta M(\cdot)/\delta I_i] - w_i(\cdot)) \delta I_i(\cdot)/\delta Y = (1-y)y \cdot \delta I_i(\cdot)/\delta y + yx \cdot \delta I_2(\cdot)/\delta y) E[q(\cdot)] = 0.$$

$$(1-y) y \cdot \delta I_i (\cdot)/\delta y = -yx \cdot \delta I_2 (\cdot)/\delta y.$$

Fuente: Feinschreiber, R. 2004

La ecuación anterior determina el método (TU) estimando el grado de interrelación del ingreso y egreso por la importación de bienes terminados, ya que el gobierno nacional señala que cuando las operaciones comparables no vinculadas son de una empresa independiente, debe existir un alto grado de similitud en condiciones de mercado, riesgos monetarios, riesgos de inventario, nivel del mercado y ciclos de negocio, ente otros; los cuales afecten el resultado. La maximización de la utilidad de las grandes empresas conlleva a una sobrevaluación en el precio de la acción y aumento en el valor intrínseco de la misma, esta optimización del capital está dada por varios factures financieros, uno de ellos es el ajuste en el precio del costo de los insumos, determinando la rentabilidad esperada y el flujo de efectivo generado por el negocio. Una de las ventajas del método de beneficio (TU) se debe a alcanzar los precios competitivos y mejorar el rendimiento financiero estimando si a) el comprador o vinculado cuenta con toda la información de los costos b) si el vendedor o casa matriz no influye los costos con las inversiones, bajo estos lineamientos los precios de transferencia optimizan la ganancia en el comercio de bienes y/o servicios (Sahay's, 2003).

Cuadro 13.

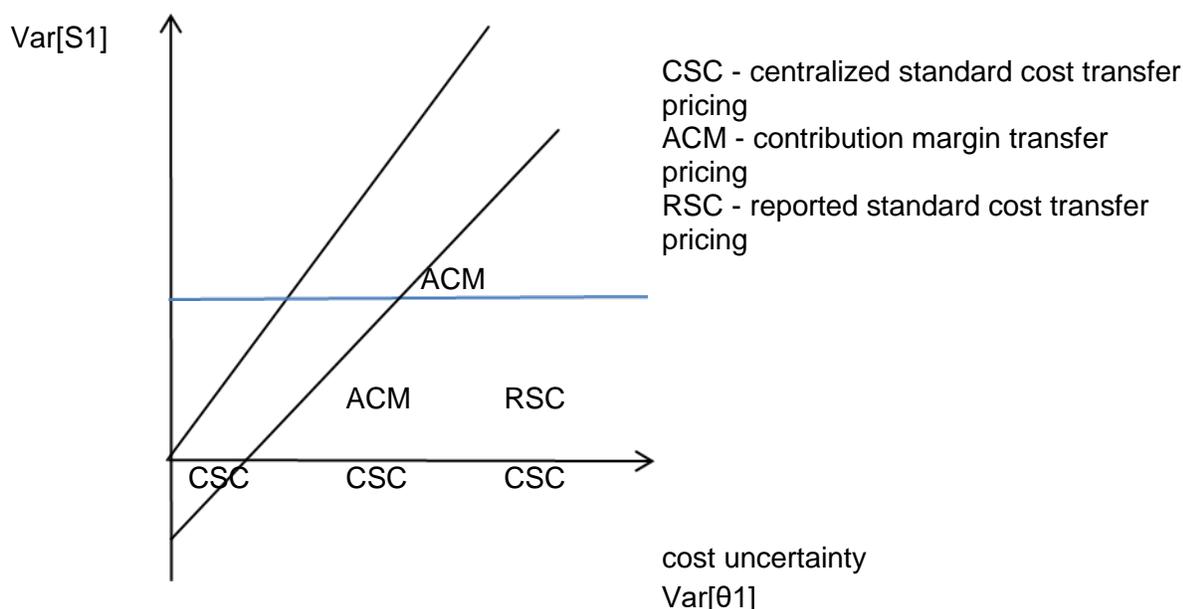
Principales Modelos Estadísticos en Metodologías de Precios

	Centralized standard-cost transfer pricing	Cost-plus transfer pricing	Contribution-margin transfer pricing	Reported standard-cost transfer pricing
Transfer price	$t = E[c(\theta_1, I_1^{\delta})]$	$t(\theta_1, I_1) = c(\theta_1, I_1) + \delta$	$t(\theta, I) = c(\theta_1, I_1) + m(\theta, I)$ $m(\theta, I)q = \lambda(R(q, \theta_2, I_2) - c(\theta_1, I_1)q)$	$t(\theta_1, s_2, I) = c(\theta_1, I_1) - \frac{E[q(\cdot)s_2]}{E[\frac{1}{w_1(\cdot)}q]}$
Trade decision	$R_q(q, \theta_2, I_2) = t$	$R_q(q, \theta_2, I_2) = E[c(\cdot) s_1] + \delta$	$R_q(q, \theta_2, I_2) = E[c(\cdot) s_1]$	$R_q(q, \theta_2, I_2) = t$
Investment decisions	$yE[q(\cdot)] = w'_1(I_1)$ $xE[q(\cdot)] = w'_2(I_2)$	$\delta E\left[\frac{\partial q(\cdot)}{\partial r} \frac{\partial t(\cdot)}{\partial I_1}\right] = w'_1(I_1)$ $xE[q(\cdot)] = w'_2(I_2)$	$\gamma yE[q(\cdot)] = w'_1(I_1)$ $(1 - \gamma)x E[q(\cdot)] = w'_2(I_2)$	$yE[q(\cdot)] = w'_1(I_1)$ $E\left[\left(x - \frac{\partial t(\cdot)}{\partial I_2}\right)q(\cdot)\right] = w'_2(I_2)$
Expected profit for linear-quadratic setting	$E[\Pi^{CSC}] = H^{FB} + \frac{Var[\theta_2]}{2\beta}$	$E[\Pi^{AC+}] = \alpha^{AC+} H^{FB} + \frac{Var[\theta_2] + Var[s_1]}{2\beta}$	$E[\Pi^{ACM}] = \alpha^{ACM} H^{FB} + \frac{Var[\theta_2] + Var[s_1]}{2\beta}$	$E[\Pi^{RSC}] = \alpha^{RSC} H^{FB} + \frac{4Var[\theta_2] - Var[s_2] + 3Var[\theta_1]}{8\beta}$

Fuente: Tomás Pfeiffer, 2011

La tabla anterior tipifica los modelos económicos considerados en la toma de decisiones de inversión y rentabilidad esperada de cada metodología tradicional y beneficio; por intermedio de estas, cada uno de los modelos financieros dependen de un margen de rentabilidad conforme la naturaleza y características de las actividades entre vinculados e independientes, las ecuaciones cuadráticas lineales identifican la carga tributaria de la utilidad en función a los recursos obtenidos por los inversionistas para proteger los costos centralizados sobre la variación de costos descentralizados (Pfeiffer, 2011).

Cuadro 14.
Comparación Costos en Modelos Precios de Transferencia



Fuente: Tomás Pfeiffer, 2011

En el grafico anterior se detalla la relevancia de los métodos de precios de transferencia sobre costos estándares centralizados, margen de contribución y costo estándar reportado en el régimen, el cuadro confirma que el modelo margen de precios de contribución (ACM) asegura un ingreso marginal para el inversionista y protegen a la empresa de costos descentralizados variables generados por el insumo, ya que las metodologías estandarizan un sistema contable y económico. También los métodos de PT consolidan los costos estandarizados para informar

al comprador y vendedor sobre la subdivisión y reparto de los mismos en cada ciclo del proceso comercial evitando un incremento injustificado en el valor del producto.

Tabla 8.

Estados Financieros de una Estructura de Capital Compleja

Clase Empresa	Grupo Capital		Compañía Vinculada (Vendedor)		Compañía Vinculada (Comprador)	
	Impuestos	Beneficio	Impuestos	Beneficio	Impuestos	Beneficio
PT basado precio mercado	95.000	405.000	266.000	1.134.000	0	(900.000)
PT basado costos variables	95.000	405.000			95.000	405.000
Precio contractual	95.000	405.000	19.000	81.000	76.000	423.000

Fuente: Danuta Kozłowska, 2014

De acuerdo a lo anterior, actualmente, las multinacionales cuentan con centros estandarizados de costos compartidos con vinculados; los cuales, limitan el beneficio de cada operaciones de comercio, manufactura y/o prestación de servicio (Tabla 8); sin embargo, las metodologías tradicionales estiman un mayor beneficio para el vendedor en relación con el comprador.

4.4. Hipótesis Operaciones Caso Práctico

El caso práctico de la tabla 6 establece una operación de compra neta de inventario de 100 camisas por valor USD 50 parte del vinculado localizado en Colombia a casa matriz en Estados Unidos, en tanto Colombia le vende a los vinculados en Perú el 30% y Chile el 70% a un costo de USD 60 por la misma camisa en el mismo periodo, de la misma manera la compañía independiente en Ecuador compra 100 camisas a USD 30 a una empresa argentina.

Las operaciones de comercio de bienes terminados se pacta sobre diferentes bases de impuestos adicionando el impuesto al valor agregado (IVA) correspondiente a cada país; así pues, se asume que dichas transacciones se hallan tranzado en periodo, insumos y mercados semejantes se valora la rentabilidad total en función de la utilidad bruta y operacional, implementando los modelos de valores de precios de transferencia.

En el caso en mención las transferencia de recursos se hacen en situaciones de mercado diferentes sobre la tasa de impuestos y costo pactado entre vinculados e independientes, y las características de bienes y condiciones de mercados son similares, en tal situación, se analiza las transacciones de compra y venta de camisetas mediante el método de precio de reventa (PR) con el indicador margen bruto (MB), los resultados se comparan con el método de márgenes transaccionales de utilidad de operación con el cociente margen operacional (MO). El Principio de Plena Competencia establece el rango del margen intercuartil sobre el método de (PR) y (TU), el cálculo de los modelos serán el beneficio de la operación, el valor representa el rentabilidad atribuida al gobierno asociado a las actividades de la compañía. De acuerdo a lo anterior el gobierno nacional está obligado a efectuar una política tributaria sólida que sustente un mayor nivel de contribución de las empresas que integran grupos económicos, en vez de incrementar la cantidad de impuestos sobre el mismo capital de empresas y particulares, puesto que la conversión del actual sistema financiero nacional requiere de metodologías económicas optimas estableciendo un mayor nivel de recaudo por las empresas vinculadas.

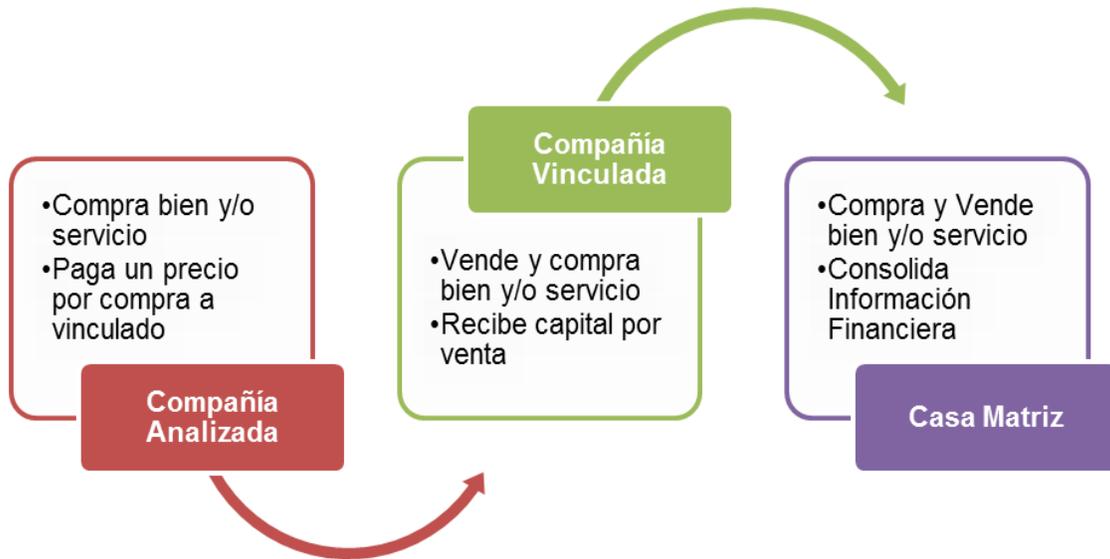
**Tabla 9.
Información Financiera**

Operaciones	Parte Analizada	Vinculado A	Casa Matriz	Independiente A	Independiente B
Ventas	1000	1000	1000	1000	1000
Costo	700	500	700	600	600
Utilidad Bruta	300	500	300	400	400
Gasto General	100	200	100	100	100
Utilidad Operacional	200	300	200	300	300
Margen Bruto	30%	50%	30%	40%	40%
Margen Operacional	20%	30%	20%	30%	30%

Fuente: Información elaborada por el investigador

Cuadro 15.

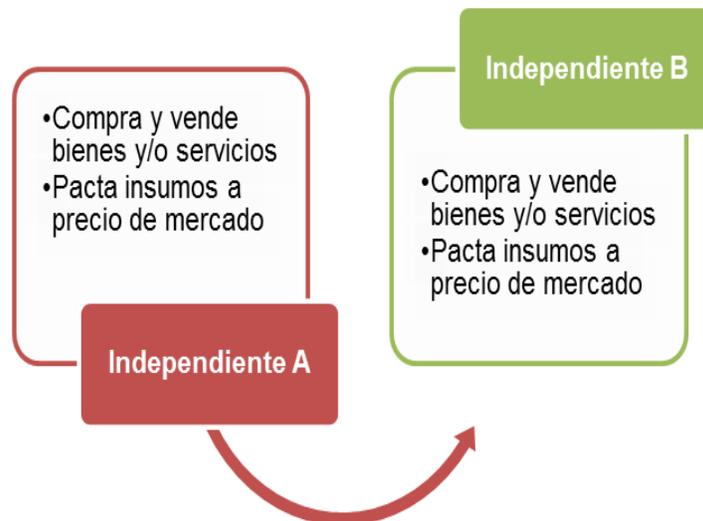
Representación Gráfica Operación entre Vinculados



Fuente: Información elaborada por el investigador

Cuadro 16.

Representación Gráfica Operación entre Independientes



Fuente: Información elaborada por el investigador

Tabla 10.

Caso Practico Precios de Transferencia

Estado de Resultados	Empresa Analizada	Vinculado	Vinculado	Casa Matriz	Independiente	Independiente
País	Colombia	Peru	Chile	E.U.	Argentina	Ecuador
Ventas	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Costo de venta	36.000	35.000	32.500	34.500	30.000	30.000
Utilidad Bruta	14.000	15.000	17.500	15.500	20.000	20.000
Gastos Operacional y Administración	7.500	8.500	9.800	1.100	10.500	8.500
Gastos de Ventas	2.110	2.500	1.800	1.600	2.200	1.650
Utilidad Operacional	4.390	4.000	5.900	12.800	7.300	9.850
Impuesto de Renta	1.449	1.120	2.360	4.480	2.555	3.448
Utilidad Neta	2.941	2.880	3.540	8.320	4.745	6.403
Impuesto de Renta	33%	28%	40%	35%	35%	35%

Fuente: Información elaborada por el investigador

Tabla 11.

Tarifas del IVA en algunos países de la OECD Año 2011

Métodos PT	Empresa Analizada	Vinculado	Vinculado	Casa Matriz	Independiente	Vinculado
País	Colombia	Peru	Chile	E.U.	Argentina	Ecuador
Base Impuestos	33%	28%	40%	35%	35%	35%
IVA	16,00%	18,00%	19,00%	7,00%	21,00%	12,00%
Total Base	49,00%	46,00%	59,00%	42,00%	56,00%	47,00%

Fuente: Información Roberto Steiner, "Tributación y Equidad En Colombia", Año 2013

Tabla 12.
Resultados Métodos e Indicadores de Precios de Transferencia

Métodos PT	Empresa Analizada	Vinculado	Vinculado	Casa Matriz	Independiente	Independiente
Indicador	Colombia	Peru	Chile	E.U.	Argentina	Ecuador
PR	28,00%	30,00%	35,00%	31,00%	40,00%	40,00%
CA	38,89%	42,86%	53,85%	44,93%	66,67%	66,67%
TU (MO)	8,78%	8,00%	11,80%	25,60%	14,60%	19,70%
TU (MCG)	18,59%	15,38%	20,27%	70,33%	22,32%	32,67%

Fuente: Información elaborada por el investigador

Tabla 13.
Resultados Métodos e Indicadores de Precios de Transferencia

Rango Intercuartil	PR	CA	TU (MO)	TU (MCG)
Intercuartil Mínimo	30,250%	43,375%	9,535%	19,014%
Intercuartil Medio	33,000%	49,387%	13,200%	21,300%
Intercuartil Máximo	38,750%	63,462%	18,425%	30,084%

Fuente: Información elaborada por el investigador

4.5. Análisis Resultados

Con respecto a los resultados por las operaciones de compra de inventario terminado entre empresas relacionados e independientes, se sustenta las metodologías aplicadas en cada caso, midiendo el rango de rentabilidad en transacciones entre partes no relacionadas y compararlo con los valores arrojados por las operaciones entre vinculados a efectos de establecer el precio de libre competencia, los modelos económicos son el de utilidad bruta (UB) y utilidad operacional (UO) mediante los método (PR) y (TU) respectivamente. Al implementar a los métodos de precios de transferencia precio de reventa (PR) y márgenes transaccionales de utilidad de operación (TU), los indicadores financieros pertinentes de margen bruto (MB) y margen operacional (MO), con información contable para un periodo determinado con base en compañías vinculadas localizadas en Estados Unidos, Colombia, México y Chile, se comparan las mismas con transacciones de similares características efectuadas por compañías independientes ubicadas en Perú, Argentina y Ecuador (Comparables Externos) en actividades de comercio de bienes terminados ejecutadas bajo situaciones de mercados semejantes.

Existe una diferencia sobre el margen de utilidad de las compañías comparables inferior al beneficio de utilidad generado por las compañías independientes, esto tiene un impacto sobre la tasas de gravada en las partes vinculadas como Estados Unidos, Colombia, México, Chile, Perú; de la misma manera una mayor rentabilidad de empresas independientes incentiva el nivel de impuestos en países como Argentina, Ecuador, lo anterior se debe a que la tasas impositivas de las partes están sobre un rango del 28% al 40%, y por ende el capital derivado de la utilidad operativa corresponde el dinero gravado con impuestos, por tal motivo existe una diferencia en la base del IVA e impuestos adicionales estructurados en las políticas tributarias de cada país; es decir, que la mayor utilidad generada por las multinacionales se enfoca en Estados Unidos, puesto que la tarifa del IVA para bienes y servicios es del 7% produciendo que el costo del bien y carga arancelaria sea menor.

La importación de bienes terminados a los países de la región genera un mayor precio sobre el costo del bien; la cual, impacta la rentabilidad de la empresa nacional bajo las actuales condiciones el capital es mantenido en el lugar de la casa matriz; en donde en la mayoría de casos son países desarrollados al no tener muchos impuestos; así pues, conforme los resultados se establece que el precio de venta de las multinacionales a bienes terminados en mayor frente al mismo bien vendido dentro del país de casa matriz; es decir, que cuando las

grandes empresas venden los productos a sus filiales de la región, el precio del bien aumenta, pero si los mismos fuesen vendidos localmente su precio de venta sería inferior. Los resultados demuestran una gran diferencia entre el margen bruto (MB) del método precio de reventa (PR) y el margen operacional (MO) del método de márgenes transaccionales de utilidad operación (TU), ya que si bien el método de (PR) calcula la utilidad en base del precio de compra y venta del producto, la utilidad bruta (UB) no es apropiado ya que el modelo y cociente económico no determina variables fundamentales como:

Tabla 14.
Ventajas y Desventajas de las Metodologías (PR) y (MO)

Ventajas de los Metodos de PT	
Método (PR) e Indicador (UB)	Método (TU) e Indicador (UO)
El gobierno prevalece los método tradicionales	Metodología más completa confiable del regimen
Determina la rentabilidad en base al costo	Existen varios indicador financieros
Es exclusivo en actividades de importación	La utilidad operativa es al estimar el impuesto
La administración tributaria lo utiliza en procesos de fiscalización y aduaneros en el país	Aplicado en análisis de servicios interrelacionados, con utilizando sistema de centro de costos
Apropiado en actividades sin valor agregado	Permite valoración en sistema contables independientes
Utiliza comprobables internos y externos	Utiliza comprobables internos y externos

Fuente: Información elaborada por el investigador

Tabla 15.

Desventajas de los Metodos de PT	
Método (PR) e Indicador (UB)	Método (TU) e Indicador (UO)
Servicios Interrelacionados	La administración tributaria no tiene en cuenta el uso de métodos de beneficio
El modelo no valido en economías de escala ni procesos de maquila	A pesar de contar con varios indicadores financieros se debe tomar el cociente económico dependiendo a características de cada operación
El indicador (UB) no incluye egresos adicionales asociados con el costo insumo	Al tomar ingreso, costo y gasto, puede haber una ligera distorsión en la rentabilidad sobre el costo del bien
La metodología carece de información cualitativa y cuantitativa	En caso de segmentar se deberá estandarizar los costos con un centro de costos
Los resultados del cociente (UB) puede generar distorsiones con el rango intercuartil	El cociente (UO) debe ser analizado conforme al sistema contable GAAP e IFRS
El método (PR) únicamente cuenta con un solo modelo económico (UB)	La rentabilidad no analiza la funciones, activos y procesos en actividades servicios
No es útil en actividades de valor agregado	Por la complejidad de las operaciones se podría dificultar el análisis de información cualitativa y cuantitativa

Fuente: Información elaborada por el investigador

En esencia, el método de margen transaccional de utilidad operacional (TU) valora todas las partidas de ingreso y egreso operacional derivadas del servicio, en tanto, que el margen de utilidad es el monto real tributado por cada compañía; sin embargo, a pesar de que la metodología es óptima en el cálculo del rango de utilidad, la administración tributaria nacional no establece el mismo como un método directo lo que conlleva a que los actuales métodos directos sean incompletos e inconvenientes para la sustentación del capital tributado.

4.5.1. Resultado Método Precio de Reventa (PR)

La administración tributaria establece los métodos tradicionales como prevalentes en el análisis de operación de comercio entre vinculados, por encima de métodos de beneficio, esto a raíz de que el cálculo del rango de rentabilidad debe determinarse en función al margen bruto, relacionando el valor del costo y venta de bienes sin modificar, esto origina a que el gobierno delimite el precio de costos de bienes y servicios. El rango intercuartil de utilidad de la parte analizada, vinculada e independiente varía según el ingreso, costo y gasto; de tal manera, se determina que el margen bruto (MB) de los modelos (PR) y (CA) generan una rentabilidad superior en relación al margen operacional (MO) del método (TU).

A pesar de que el método (PR) obtiene la mayor rentabilidad derivada del cociente (MB) para las empresas independientes de Argentina y Ecuador con el 40%, con el mismo cálculo se genera una rentabilidad del (MB) entre el 28% al 31%, este beneficio varía conforme a las tasas tributarias que oscilan entre 42% y 59% incluyendo todos los impuestos. Al verificar el margen de contribución entre vinculados, vemos que Chile cuenta con menor rentabilidad por USD 13.000 o 26%, el vinculado en Colombia USD 14.000 o 28% y Perú USD 15.000 o 30%, la (MB) para independientes en Ecuador y Argentina fue USD 20.000 o 40%. Los resultados del rango intercuartil mínimo 28,500%, medio 30,500%, máximo 37,750% estima el beneficio promedio del indicador margen bruto (MB) sobre el método precio de reventa (PR), esto expresa que el nivel de contribución en el comercio de camisas en empresas del sector textil se encuentra entre el 28% al 37% la rentabilidad, y en función de este beneficio se establece el impuesto de valor para bienes comercializados con o entre empresas del exterior, sin importar si las operaciones son llevadas a cabo por vinculados e independientes.

Al analizar el efecto derivado del impuesto de valor (IVA) sobre la compra de camisas por Colombia a casa matriz, el impuesto de la camisa es del por 16%, luego el vinculado de Chile paga un IVA 19% y el vinculado de Perú paga 18% por la compra de camisas a su vinculado en Colombia. Por otra parte, si la misma, camisa hubiese sido comercializada entre partes independientes como Ecuador al pagar un 12% a una empresa en Argentina el costo del insumo sería con una base gravable diferente a un menor precio, en al implementar el modelo (PR) mediante (MB) se denota que un factor en el ajuste en el precio de costo es la tarifa IVA, las operaciones entre vinculados pagan promedio un IVA 15% inferior al 16,5% pago por independientes.

A pesar de que las partes relacionadas pagan un mayor valor sobre el IVA al importar bienes sin modificar, el monto de contribución por IVA es inferior al valor generado por el impuesto de renta gravado en base a la utilidad global operacional. En esencia el margen bruto es superior al margen operacional, a razón de que no se incluyen gastos operacional ni impuesto de renta; lo cual, conlleva a pagar una menor carga tributaria sobre el beneficio total. Estas diferencias enfatizan que el precio de costo de adquisición de insumos para vinculados es influenciado por los tipos de impuestos gravados en cada región; por el contrario, el precio entre independientes no afectado por decisiones empresariales sino por condiciones de libre mercado.

El precio de costo por USD 50 y USD 60 entra los vinculados de Colombia, Chile, Perú y Estados Unidos, es negociado conforme las políticas fiscales y económicas suscritas en cada país; por su parte, el costo USD 30 entre Ecuador a Argentina se pacta conforme al precios de mercado de libre competencia. En definitiva, el margen bruto (MB) con el método (PR) no representa el beneficio real de la empresa, al no incluir todos los gastos e impuestos atribuidos efectuados dentro del comercio y distribución de bienes sin modificar.

4.5.2. Resultados Margen Transaccional de Utilidad de Operación (TU)

Los métodos de beneficio como el margen transaccional de utilidad de operación (TU) con el cociente margen operacional (MO) es implementado en actividades de comercio, manufactura y/o prestación de servicio; en tal sentido, a pesar de que la administración tributaria no considera como relevante el uso del método (TU), el modelo es uno de los métodos más utilizados para medir el rendimiento económicos de las operaciones entre vinculados, además

conforme con la normativa vigente actual dicha metodología permite segmentar el ingreso, costo y gasto consolidando el beneficio operacional por vinculado e independiente.

Si bien los resultados del indicador (MO) delimitan una rentabilidad baja en rangos entre 8% al 19% el beneficio estima el valor del impuesto de renta e integra las cuentas contables suscritas en las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) y el Sistema Contable Nacional (GAAP). Esto representa que la información financiera y funcional de precios de transferencia tenga resultados confiables para el contribuyente y administración tributaria.

Los resultados del (MO) estiman el margen operacional (MO) empresas vinculadas en Colombia por USD 4.390 o 8,78%, Perú USD 4.000 o 8,00%, Chile USD 1.400 o 2,80%, Estados Unidos USD 12.800 o 25,60%, por otra parte, se logra un beneficio operativo por empresas independientes en Argentina USD 7.300 o 14,60% y Ecuador USD 9.850 o 19,70%. Aunque el modelo (TU) mediante el (MO) produce rendimientos bajos, los mismos representan la rentabilidad real obtenida por operaciones entre vinculados validando todos los costos y gastos; así pues, cuando se analiza un modelo de beneficio se obtiene resultados idóneos con el cálculo de todas las funciones en actividades de comercio entre vinculados e independientes.

Una ventaja del modelo (TU) mediante el margen operacional (MO) radica en que el valor económico es la base del pago del impuesto de renta y demás costos arancelarios, entonces el mismo se establece el recaudo tributario para la parte analizada Colombia con el 33,0%, el vinculado en Perú 28,0%, el vinculado en Chile 40,0%, y casa matriz en E.U. 35,0%; por su parte estima el valor tributario para empresas independientes en Argentina 35,0% y Ecuador 35,0% por la actividades de comercio de camisetas. Si bien el rango intercuartil mínimo 8,195%, medio 11,690%, y máximo 18,425% del indicador (MO) en actividades de comercio de camisetas es inferior al resultado arrojado por otros métodos e indicadores, la utilidad operacional es fundamental para establecer el recaudo tributario en cada país.

Es de vital importancia resaltar que para el caso de Colombia el análisis del modelo (TU) e indicador (MO) podría incrementar la base gravada unificando el valor de contribución sobre una misma tarifa fiscal; esto quiere decir, que el problema del pago de impuestos no radica en el porcentaje, cantidad de tasas de interés ni siquiera en la dificultad para la presentación de la información, sino que el problema consiste en la no consolidación de la información financiera adecuada que soporten el verdadero rendimiento económico de las empresas.

5. Conclusiones

Conforme el Principio de Plena Competencia dictamina que las operaciones entre vinculados deben pactarse a precios de mercado sin importar el método e indicador asignado para el análisis de la rentabilidad en la importación de bienes, el monto de contribución por compañías vinculadas deberá ser similar al generado por independientes, en esencia el método (TU) e indicador (MO) es el más completo al estimar el capital de impuesto real en base al ingreso, costo y gasto operacional sobre las operaciones.

El método (PR) genera un beneficio para las multinacionales, el modelo económico, información financiera, el indicador de rentabilidad y la carga tributaria atribuida al comercio de bienes sin modificar es inconsistente y no es confiable, a razón de que el margen de utilidad es irrelevante al estimar el capital tributario conforme el Sistema de Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) y el Sistema Contable Nacional (GAAP). Por su parte el método de beneficio márgenes transaccional de utilidad de operación (TU) representa un beneficio para el gobierno enfocado en obtener un mayor recaudo fiscal, al gravar el margen operacional sobre el monto base gravado como impuestos, entonces, entre más sea el margen operacional (MO) mayor será el aporte tributario por parte del contribuyente.

A pesar de que el método (PR) genera una mayor rentabilidad para las empresas al estimar el ingreso y costo de bienes y/o servicios este reduce el capital de impuesto, ya que el (MB) es irrelevante al calcular el recaudo tributario. Sin embargo, a pesar de que el método (TU) reduce la rentabilidad de las empresas y aumenta la base tributaria mediante el (MO) como margen de contribución, en otras palabras aunque el gobierno desestime el método de beneficio (TU), si se analizaran todas las operaciones entre vinculados e independiente con el modelo (TU) e indicador (MO), se amentaría el capital base del recaudo tributario.

Si bien el Principio de Plena Competencia establece que los precios deben pactarse a precios de libre mercado, el uso de métodos tradicionales produce una pérdida de capital, a razón de que estos no cuentan con información real, actualizada y confiable para sustentar el margen de atribución del contribuyente, a diferencia de los métodos de beneficio que al consolidar toda la información cualitativa y financiera, el capital de rentabilidad de sus modelos económicos fundamenta el nivel de aporte de contribución de impuestos al gobierno.

6. Bibliografía

- Adams, C.; Graham, P, (1999), el papel de los precios de transferencia en la planificación fiscal; Precios de transferencia: una perspectiva del Reino Unido
- Ailawadi, K., Farris, P., & Shames, E. (1999). Trade promotion: Essential to selling through resellers. MIT Sloan Management Review, 41(1), 83.
- Alexandra, C. (2013). Business Models For Tax And Transfer Pricing Purposes. Annals of Faculty of Economics, 1(1), 1182-1189.
- Babich, V., Burnetas, A. N., & Ritchken, P. H. (2007). Competition and diversification effects in supply chains with supplier default risk. Manufacturing & Service Operations Management, 9(2), 123-146.
- Bettinger Herbert, (2008). —Precios de Transferencia (retrospectiva), Informe “ Auditoría tributaria de los precios de transferencia de las multinacionales en México”
- Bustamante samano, i. S. M. A. E. L. (2009). Los precios de transferencia en una empresa manufacturera ubicada en el estado de hidalgo durante el año de 2007.
- Castro, S. D. (2013). Incidencia nuevo régimen de precios de transferencia en los contratos de colaboración empresarial en Colombia. Revista Derecho Privado (50),1-18.
- Eden, L. (2001). Taxes, transfer pricing, and the multinational enterprise. The Oxford Handbook in International Business, Oxford University Press: Oxford, 591-619.
- Periódico el Tiempo (2015), Meta recaudo tributario baja en \$ 7 billones de pesos
- Francesca Balzani, Lorraine Edden (1999). “Taxes, transfer Pricing, and the Multinational Enterprise, Capitulo 21, pág. 401”
- Feinschreiber R (2004) Transfer pricing methods: Applications guide John Wiley & Sons.
- Galvañ, G. S. (2003). Los precios de transferencia internacionales: su tratamiento tributario. Tirant lo Blanch.
- Halperin, R. M., & Srinidhi, B. (1991). US income tax transfer-pricing rules and resource allocation: The case of decentralized multinational firms. Accounting Review, 141-157.
- Halperin, R., & Srinidhi, B. (1987). The effects of the US income tax regulations' transfer pricing rules on allocative efficiency. Accounting Review, 686-706.
- Howard Boyd Lynn. (1997) The use of cost information in management decision making. Journal of Cost Management Pag. 42–47

- Huh, W. T., & Park, K. S. (2013). Impact of transfer pricing methods for tax purposes on supply chain performance under demand uncertainty. *Naval Research Logistics (NRL)*, 60(4), 269-293.
- Jaramillo Esteban. Historia del impuesto sobre la renta. Derecho tributario, 2ª edición actualizada, Instituto Colombiano de Derecho Tributario, pág. 947.
- Keegan, W. J., & Green, M. C. (1998). Fundamentos de mercadotecnia internacional (No. 658.8 K4y.). Prentice Hall.
- Khanna, T., Palepu. T., (1999), de la manera correcta para reestructurar los conglomerados en los mercados emergentes, *Harvard Business Review* (julio-agosto)
- Kumar, S., & Eickhoff, J. H. (2005). Outsourcing: When and how should it be done?. *Information-Knowledge-Systems Management*, 5(4), 245-259.
- Linares, Carlos y Morales, Martha (2014), Reportaje "Hablemos sobre precios de transferencia". www.forbes.com.mx/hablemos-sobre-precios-de-transferencia/
- N.C. Petruzzi y M. Dada, precios y el problema newsvendor: Una revisión con extensiones, *Oper Res* 47 (1999), 183-194.
- OCDE (1995) Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias.
- OCDE (2010) Regulación Precios de Transferencia en Argentina, no obstante Argentina no ser miembro de la OCDE , Ley 25, 063
- Periódico Portafolio (2015), Boletín "Déficit de balanza comercial llegó a los US\$ 5.930 millones", Fecha 22 Julio de 2015
- L. Samuelson, la firma multinacional con límites de precios de transferencia de la longitud del brazo, *J Int Econ* 13 (1982), 365-374.
- Sikka, P., Willmott, H., (2010), El lado oscuro de los precios de transferencia: Su papel en la evasión de impuestos y retentiva riqueza, *Critical Perspectives on Contabilidad*.
- S Ho, D., Wong, B., (2008), Cuestiones relativas al cumplimiento y la ética en los impuestos: ¿qué es lo que conocemos, *Diario de la delincuencia financiera*, vol. 15.
- Tamayo Tapia, J. (2006). Los precios de transferencia en la legislación de los países de la Comunidad Andina.
- Waldheim, j. I. M. (2009) Análisis constitucional de la implementación de reglas de precios de transferencia en Guatemala.