

INTERPRETACIÓN METODOLOGICA DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA
EN COLOMBIA

FERNANDO ALONSO LOPERA HIDALGO

Trabajo Presentado Como Prerrequisito Para Optar Al Título de Magister en Tributación y
Política Fiscal

Asesor temático

ABEL CANO

UNIVERSIDAD DE MEDELLIN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
MAESTRIA EN TRIBUTACION Y POLITICA FISCAL
COLOMBIA

2015

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN.....	6
INTRODUCCIÓN	11
1. Planteamiento del problema	13
2. Justificación	14
3. Hipótesis.....	15
4. Objetivos	16
5. Cobertura.....	17
6. Metodología	18
7. Cronograma.....	20
CAPITULO I	21
Criterios de vinculación	21
CAPITULO II.....	40
Operaciones con vinculados	40
CAPITULO III	45
Métodos para determinar el precio o margen de utilidad.....	45
CAPITULO IV.....	57
Criterios de comparabilidad para operaciones entre vinculados y terceros independientes.....	57
CAPITULO V	61
Documentación comprobatoria.....	61
CAPITULO VI.....	72
Otras disposiciones	72
CAPITULO VII	75
Declaración informativa.....	75
CAPITULO VIII.....	79
Acuerdos anticipados de precios.....	79
CAPITULO VIII.....	82
Sanciones	82
CONCLUSIONES	93

MARCO REFERENCIAL..... 94

TABLAS Y GRAFICAS

	Pág.
Grafica 1.	22
Grafica 2.	23
Grafica 3.	24
Grafica 4.	26
Grafica 5.	27
Grafica 6.	28
Grafica 7.	29
Grafica 8.	31
Grafica 9.	32
Grafica 10.	33
Grafica 11.	34
Grafica 12.	35
Grafica 13.	36
Grafica 14.	37
Grafica 15.	38
Tabla 1.	41
Grafica 16.	39
Grafica 17.	42
Grafica 18.	43

AGRADECIMIENTOS

Doy gracias inicialmente a Dios por permitirme llegar a estas estancias, por darme la oportunidad de seguirme preparando, igualmente a todas estas personas que con paciencia y dedicación me acompañaron en este recorrido, a mis hijos, profesores y a la Universidad de Medellín por compartirnos todos sus conocimientos y experiencias.

Gracias a todos, porque de cada uno recibí su apoyo y comprensión.

PRESENTACIÓN

Con el presente capítulo, planteo la posibilidad que de una forma metodológica que se interpreten los principios vinculantes de los precios de transferencia, requisito necesario para que las empresas que tengan vinculados en el exterior, zonas francas o paraísos fiscales puedan deducirte todos los componentes de su declaración como son los costos y deducciones, activos y pasivos, teniendo presente que las sanciones regladas por el estatuto tributario son bastante onerosas.

Este planteamiento lo que busca es servirle de fuente de consulta a las personas que forman parte del área financiera como son los contadores, revisores fiscales y hasta el mismo gerente general que son responsables de una forma directa de cumplir estos requisitos formales.

La metodología utilizada es a través de gráficos y ejemplos ilustrativos que le permitan al lector entender los diferentes requisitos de la norma y dar cumplimiento sin caer en posibles sanciones o desconocimientos de costos y deducciones.

RESUMEN

El concepto de precios de transferencia es un referente universal donde los países se han visto afectados por las malas prácticas comerciales que tiene las diferentes organizaciones en concentrar sus utilidades en aquellos lugares donde las cargas impositivas sean menores o tiendan a cero.

Lo anterior implica que lo que dejo de pagar en una región por las bases tributarias determinadas lo estoy recibiendo como utilidad en otro país, generando índices de pobreza y de inequidad tributaria en los países de origen y riqueza a los países destino.

Dentro de las directrices que tiene el Gobierno para evitar que se trasladen cargas tributarias entre países es definir unos criterios normativos vinculantes u obligatorios, que eviten que se tipifiquen estos focos de evasión y por el contrario generar una cultura empresarial donde se respete el principio de la plena competencia.

Dentro de los criterios normativos están los criterios de vinculación, la información que se debe evidenciar como la comprobatoria y la informativa y las sanciones por incumplir los requisitos vinculantes antes mencionados lo cual nos obliga a profundizar en el mecanismo de control que ejerce el gobierno.

De igual forma se establecieron destinos donde se tipifican los precios de transferencia como son los paraísos fiscales, las zonas francas y los vinculados del exterior, donde el destino más relevante donde el Gobierno ejerce control son los paraísos fiscales por sus características que las identifican como son las mínimas cargas tributarias y de igual forma la ausencia de información.

Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios que celebren operaciones con vinculados y/o estén obligados a la aplicación de las normas que regulen el régimen de precios de transferencia, deberán llevar acabo tales operaciones en cumplimiento del Principio de Plena Competencia, entendido como aquel en el cual las operaciones entre vinculados cumplen con las condiciones que se hubiesen observado en operaciones comparables con o entre partes independientes, lo anterior, a efectos de determinar sus ingresos ordinarios y extraordinarios, costos, deducciones, activos y pasivos para los fines del impuesto sobre la renta y complementarios.

En el siguiente contenido el lector encontrara una metodología ilustrativa que le permita interpretar la normatividad contenida en el Estatuto Tributario (Ley 1607 de 2012 y Decreto

3030 de 2013 el cual reglamenta la norma la ley 1607) y su respectiva aplicación para dar cumplimiento a los requerimientos de la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Lo anterior significa que el contenido del texto es el contenido normativo el cual es detallado en su contenido en algunos aspectos gráfico, en otros casos numéricos y en los demás casos narrativos.

ABSTRACT

The concept of transfer pricing is a universal reference where countries have been affected by the bad business practices that have different organizations concentrating profits in places where tax burdens are lower or tends to zero.

This implies that he failed to pay in a certain region by tax bases'm getting as useful in another country, generating poverty and inequality tax in the countries of origin and destination countries wealth.

Within the guidelines of the Government to prevent tax burdens between countries move is to define binding or mandatory regulatory criteria that avoid these sources of evasion are punishable and instead create a corporate culture where the principle of respect length.

Within the regulatory criteria are the points of attachment, the information to be as the supporting evidence and information and penalties for violating the aforementioned binding requirements which forces us to deepen the mechanism of control exercised by the government.

Similarly destinations where transfer pricing typify such as tax havens, free zones and linked the outside, where the most important destination where the government has control are tax havens for their characteristics that identify them as settled are the minimum tax burden equally and the absence of information.

Taxpayers of income tax and supplementary to conduct transactions with related and / or are required to the application of the rules governing the transfer pricing regime, should carry out such operations in compliance with the arm's length principle, understood as the in which transactions between related fulfill the conditions had been observed in comparable transactions with independent parties, above, in order to determine their ordinary and extraordinary income, costs, deductions, assets and liabilities for tax purposes income and complementary.

In the following content the reader will find an illustrative method that enables interpreting the

regulations contained in the Tax Code (Law 1607 of 2012 and Decree 3030 of 2013 which regulates the law norm 1607) and its respective application to comply with the requirements Tax Administration and Customs.

This means that the content of the text is the normative content of which is detailed in its graphic content in some respects, in other cases numerical and narrative in the other cases.

INTRODUCCIÓN

El concepto de precios de transferencia es un referente universal donde los países se han visto afectados por las malas prácticas comerciales que tiene las diferentes organizaciones en concentrar sus utilidades en aquellos lugares donde las cargas impositivas sean menores o tiendan a cero.

Lo anterior implica que lo que dejo de pagar en una región por las bases tributarias determinadas lo estoy recibiendo como utilidad en otro país, generando índices de pobreza y de inequidad tributaria en los países de origen y riqueza a los países destino.

Dentro de las directrices que tiene el Gobierno para evitar que se trasladen cargas tributarias entre países es definir unos criterios normativos vinculantes u obligatorios, que eviten que se tipifiquen estos focos de evasión y por el contrario generar una cultura empresarial donde se respete el principio de la plena competencia.

Dentro de los criterios normativos están los criterios de vinculación, la información que se debe evidenciar como la comprobatoria y la informativa y las sanciones por incumplir los requisitos vinculantes antes mencionados lo cual nos obliga a profundizar en el mecanismo de control que ejerce el gobierno.

De igual forma se establecieron destinos donde se tipifican los precios de transferencia como son los paraísos fiscales, las zonas francas y los vinculados del exterior, donde el destino más relevante donde el Gobierno ejerce control son los paraísos fiscales por sus características que las identifican como son las mínimas cargas tributarias y de igual forma la ausencia de información.

Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios que celebren operaciones con vinculados y/o estén obligados a la aplicación de las normas que regulen el régimen de precios de transferencia, deberán llevar acabo tales operaciones en cumplimiento del Principio de Plena Competencia, entendido como aquel en el cual las operaciones entre vinculados cumplen con las condiciones que se hubiesen observado en operaciones comparables con o entre partes independientes, lo anterior, a efectos de determinar sus ingresos ordinarios y

extraordinarios, costos, deducciones, activos y pasivos para los fines del impuesto sobre la renta y complementarios.

En el siguiente contenido el lector encontrara una metodología ilustrativa que le permita interpretar la normatividad contenida en el Estatuto Tributario (Ley 1607 de 2012 y Decreto 3030 de 2013 el cual reglamenta la norma la ley 1607) y su respectiva aplicación para dar cumplimiento a los requerimientos de la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Lo anterior significa que el contenido del texto es el contenido normativo el cual es detallado en su contenido en algunos aspectos gráfico, en otros casos numéricos y en los demás casos narrativos.

1. Planteamiento del problema

Dentro de las normas tributarias complicadas y difíciles tanto de entender como de aplicar están referenciados los precios de transferencia que son de esas normas que requieren gran conocimiento de normas auxiliares para darle una interpretación integral y de igual se requiere conocimientos de ciencias auxiliares como las económicas y las financieras.

Por tal motivo en esta propuesta lo que se busca es dejarle al usuario como el caso de los contadores, revisores fiscales, gerentes y asesores una guía metodológica que le permita entender conceptos tan complicados como es la vinculación económica, los precios de competencia, conceptos y transacciones, información Comprobatoria y declaración informativa para que sus aplicaciones dentro de las organizaciones sea más integral y facilitadores para disminuir el riesgo de sanciones.

2. Justificación

Nuestra propuesta tiene sentido cuando se convierte en un valor agregado para las personas responsables de presentar los precios de transferencia y de igual forma de aquellas personas responsables de dar el aval o de autorizar con su firma la presentación de los informes requeridos por la administración de impuestos de Aduanas Nacionales (Dian).

Esta guía se conforma de gráficos ilustrativos para explicar el concepto de vinculación económica, de casos prácticos para determinar los precios comparables y explicación metodológicas de aquellos criterios normativos complementarios como son la información comprobatoria.

Esta guía será un aporte a esclarecer todas las dudas presentadas en la aplicación y en la implementación de los precios de transferencia y desarrolla una cultura normativa para atender los requerimientos del estado.

3. Hipótesis

El desconocimiento flagrante de la norma y la necesidad de implementación y aplicación para dar cumplimiento a los requerimientos de la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Los costos representativos que significa la no presentación de los precios de transferencia y las sanciones comprometidas por no cumplir este requisito.

Todo lo anterior nos hace pensar que debe existir una guía metodológica que le permita al usuario interpretar bien la norma y darle cumplimiento a los requisitos y al igual que formar una cultura del manejo adecuado de las normas vigentes sobre precios de transferencia.

4. Objetivos

4.1 Objetivo general

Desarrollar la interpretación metodológica de las normas que reglan los precios de transferencia, con el objetivo de permitir a los usuarios una mayor interpretación y aplicación de los mismos, para evitar sobrecostos por las sanciones por el incumplimiento de los requisitos.

4.2 Objetivos específicos

- Entender el concepto de vinculación económica.
- Tener claridad sobre transacciones de operaciones entre vinculados.
- Aplicar los diferentes métodos para determinar los precios comparables.
- Interpretar los diferentes criterios de comparabilidad.
- Tener claros los elementos que conforman la Documentación comprobatoria.
- Aplicar los ajustes como resultado de los precios de transferencia.
- Recocer los paraísos fiscales
- Evaluar los requisitos para determinar los costos y deducciones en la declaración de renta.
- Clasificar los obligados a presentar la declaración informativa.
- Identificar los requisitos de los Acuerdos Anticipados de Precios
- Saber liquidar las diferentes sanciones por no cumplir con los requisitos en los precios de transferencia.

5. Cobertura

Este proyecto es de aplicación general y está enfocado a todas las personas naturales y jurídicas relación con las normas tributarias de carácter especial como son los PRECIOS DE TRANSFERENCIA y entre los cuales mencionados los más relevantes:

- Revisores fiscales: Por la obligación de firmar y avalar el informe de los precios de transferencia.
- Contadores: Por ser r los responsables de mantener los adecuados registros que le den soportes a los informes comprobatorios.
- Gerentes: Como responsables de promover una cultura de precios de plena competencia.
- Asesores: Para definir los criterios de aplicación para darle cumplimiento a la norma.
- Funcionarios del Estado: Que les permita interpretar y aplicar la norma.
- Público en general que requiere orientación de aspectos críticos de los precios de transferencia.

6. Metodología

Objetivos específicos

- Entender el concepto de vinculación económica.

Para cumplir con este objetivo se desarrollaran gráficos ilustrativos para demostrar el concepto de vinculación por cada caso contenido en el estatuto tributario, los cuales se realizaran para dar le claridad a los vinculados económicos.

- Tener claridad sobre transacciones de operaciones entre vinculados.

De una forma narrativa los diferentes ciclos transaccionales a aplicar entre vinculados económicos.

- Aplicar los diferentes métodos para determinar los precios comparables.

De una forma numérica se explicara los diferentes métodos a aplicar en la determinación de los precios comparables, desde precios no comprables hasta participación de utilidades.

- Interpretar los diferentes criterios de comparabilidad.

Narrativamente se explicara en que concite los diferentes criterios comparabilidad

- Tener claros los elementos que conforman la Documentación comprobatoria.

Que elementos conforman el informe de los precios de transferencia para poder hacer la presentación de los mismos

- Aplicar los ajustes como resultado de los precios de transferencia.

Desarrollar una metodología numérica para determinar las consecuencias de no utilizar el concepto de los precios de transferencia.

- Recocer los paraísos fiscales

Como destino tipificado de los precios de transferencia se explicara las características de los precios de transferencia.

- Evaluar los requisitos para determinar los costos y deducciones en la declaración de renta.

Numéricamente se puede demostrar el efecto que tiene los precios de transferencia en los costos y deducciones de las declaraciones de renta

- Clasificar los obligados a presentar la declaración informativa.

Determinar los diferentes elementos que hay que tener en cuenta para clasificar los obligados a presentar la declaración informativa.

- Identificar los requisitos de los Acuerdos Anticipados de Precios

Para entender los acuerdos APA se utilizará un flujo gramal de cómo fluye la vía gubernativa entre el contribuyente y la Dian.

- Saber liquidar las diferentes sanciones por no cumplir con los requisitos en los precios de transferencia.

Utilizar ejemplos prácticos para terminar las sanciones que implica el no cumplimiento de las obligaciones del precio de transferencia.

7. Cronograma

Este proyecto se desarrollara entre junio de 2014 y 2015 y tendrá el desarrollo de las siguientes actividades.

- Entender el concepto de vinculación económica. Dos meses
- Tener claridad sobre transacciones de operaciones entre vinculados. dos meses
- Aplicar los diferentes métodos para determinar los precios comparables. Dos meses
- Interpretar los diferentes criterios de comparabilidad. Un mes
- Tener claros los elementos que conforman la Documentación comprobatoria. Dos meses
- Como aplicar los ajustes como resultado de los precios de transferencia. Un mes
- Recocer los paraísos fiscales dos meses
- Evaluar los requisitos para determinar los costos y deducciones en la declaración de renta. Un mes
- Clasificar los obligados a presentar la declaración informativa. Dos meses
- Identificar los requisitos de los Acuerdos Anticipados de Precios dos meses
- Saber liquidar las diferentes sanciones por no cumplir con los requisitos en los precios de transferencia. Dos meses

CAPITULO I

Criterios de vinculación

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

esta normatividad no aplica impuestos como él cree, IVA, impuesto al consumo, impuesto a la riqueza, Gravamen a los movimientos financieros o demás impuestos nacionales y locales, solo se aplica al impuesto de renta en lo que respecta a ingresos, costos y deducciones, activos y pasivos.

Recordemos que el concepto de vinculación es sinónimo de control, subordinación, dirección y control y en la mayoría de los casos de pertenencia, lo que implica intereses económicos, de administración y de rentabilidad.

Lo anterior significa que habrá un sujeto económico en algún lugar del planeta que esté interesado en desvirtuar las cargas tributarias y aumentar sus riquezas.

Subordinadas

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

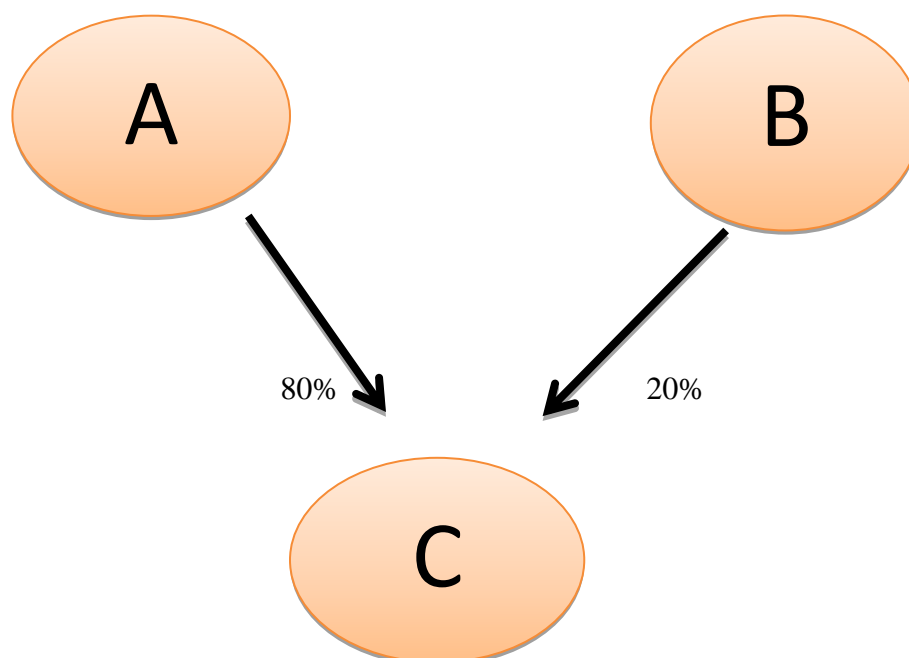
Las empresas pueden invertir en otras empresas, cuando esa inversión se hace de forma directa, es decir dirige sus recursos hacia a otra sin necesidad de representación estamos hablando de una relación matriz filial, cuando esa relación se hace a través de otras empresas es decir existe una representación , estamos hablando de una relación matriz subsidiaria y en este caso debemos considerar el porcentaje de inversión que debe superar el 50% de forma directa o indirecta(Código de Comercio Art 260).

Este porcentaje implica que puede existir la mayoría de votos de una sociedad en otra y esto significa de igual forma administración y dirección.

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

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

Matriz y filial



Grafica 1.

Analizando la gráfica se observa dos sociedades A y B invierten dinero en C, lo que significa que si el Capital de C es de \$ 500 millones a la Sociedad le corresponde \$ 400 millones y a la sociedad B le corresponden \$100 millones.

Analizando dos situaciones:

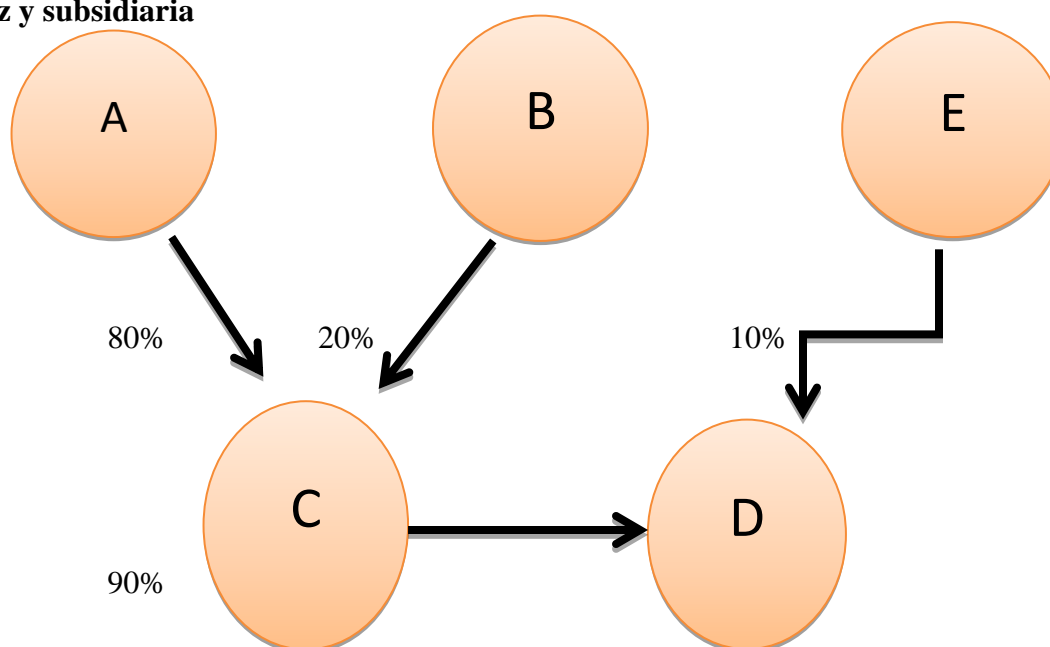
- Que el porcentaje de inversión de A en C es mayor del 50%
- Que existe una relación directa de la inversión entre A y C.

Lo anterior permite concluir que **A** es la matriz de **C**.

Cuando la norma hace referencia a este criterio lo que ilustra es la relación de inversión entre sociedades lo cual infiere unos derechos que se traducen en utilidades que se reparten a títulos de dividendos o participaciones y de igual forma de un crecimiento patrimonial.

Lo anterior hace pensar que esas figuras o estructuras societarias cada día se simplifican más permitiéndole al inversionista la posibilidad de otros vehículos de inversión como son los Negocios Permanentes, factores de negocio y otras relaciones de inversión no regulares.

Matriz y subsidiaria



Grafica 2.

Ahora consideremos que C se asocia con E para formar a D, si el capital de D es de 200 millones eso implica que 180 millones son de C Y 20 millones son de E. de los 180 millones de C invertidos en D, el 72% pertenecen a A basta con multiplicar 80% por 90%.

Analizando la gráfica anterior se cumplen dos requisitos:

- Una inversión de una compañía a través de otras (A,C,D)
- Un porcentaje de inversión mayor del 50% ($A \times C \times D = 72\%$)

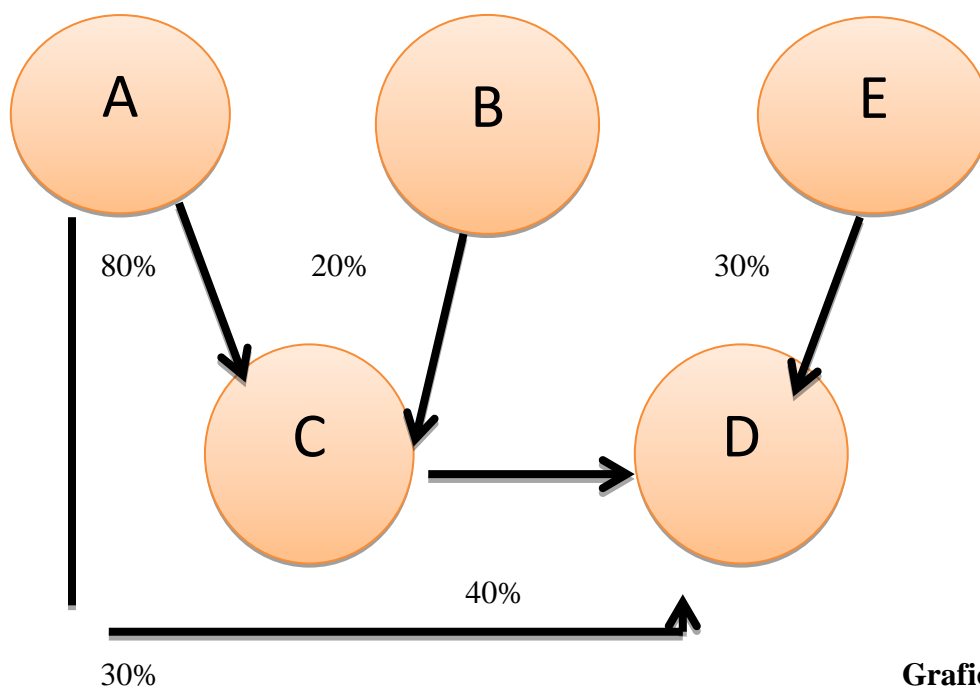
Lo anterior significa que A es matriz de D a través de C Y D es subsidiaria de A a través de C.

En la anterior relación no se tienen en cuenta las acciones que las empresas emiten y que solo dan derecho a dividendos (pago de utilidades) y no dan derecho a voz y voto, como el caso de las acciones que se venden en la bolsa de valores.

Este planteamiento es el caso típico de una vinculación de forma directa o indirecta sea a título de filial o de subordinadas, lo que implica administración, control y beneficios y es uno de los criterios donde el estado fija sus directrices para asegurar el recaudo.

- Subordinación por concurrencia de votos

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



Grafica 3.

La grafica 3, enseña que el control de una subsidiaria (D) se puede obtener a través de las filiales (C) y de una forma directa (A).

- Operaciones matemáticas

Pensemos que D tiene un capital de \$1000 millones de los cuales \$300 millones pertenecen a E, \$400 millones pertenecen a C y \$300 millones a la sociedad A.

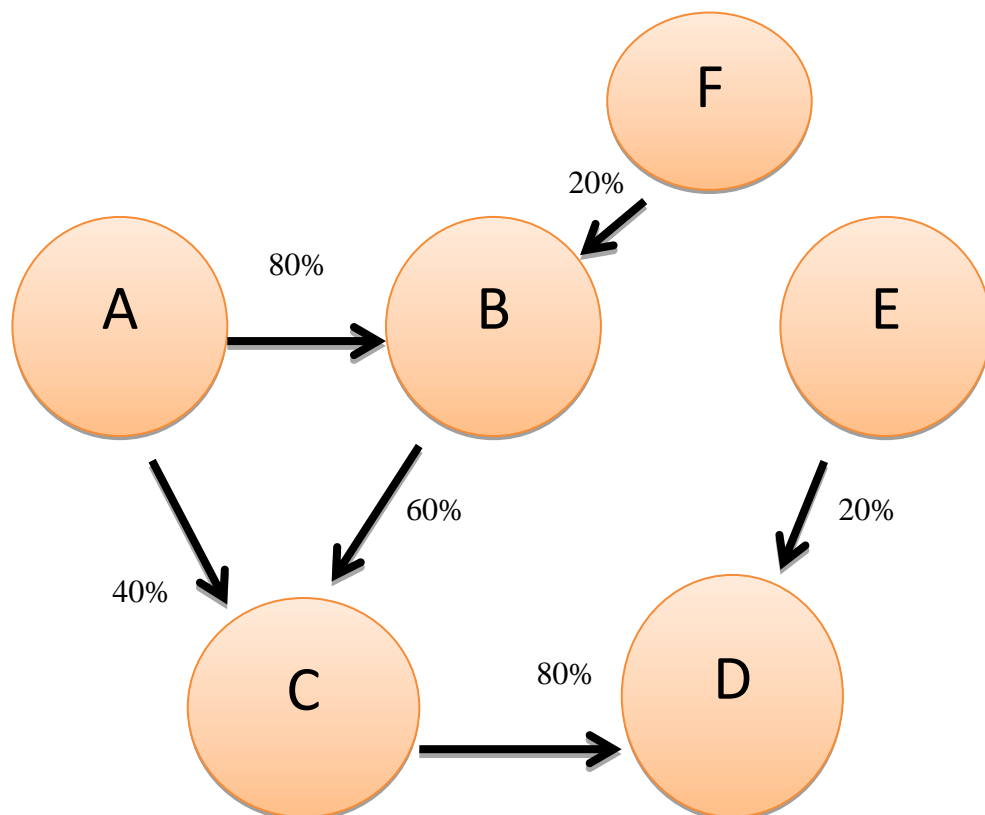
Pensemos que el capital de C es de \$1000 millones de los cuales \$ 800 millones son de A y \$ 200 millones son de B, esto implica que de la inversión que realizó C en D de \$ 400 millones, \$320 millones pertenecen a la Cía. A y \$80 millones a la Cia B.

De lo anterior se concluye que la inversión de (A,C,D) es del 32% y la inversión de A hacia D es del 30% para un total del 62%.

Lo anterior implica que de una forma conjunta entre los derechos de la sociedad A y de la sociedad C hacia D se pueden nombrar cargos de dirección o de administración o de junta directiva, lo que implica derechos y de una influencia significativa en la toma de decisiones.

- Influencia significativa

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



Grafica 4.

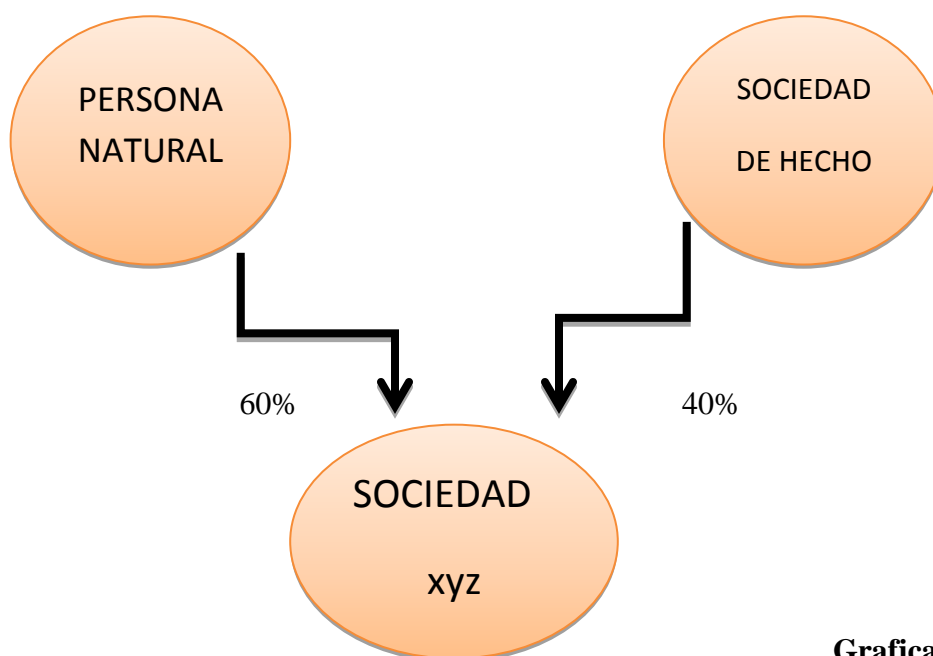
De acuerdo a la Grafica 4, A tiene en C un 48% a través de B y de forma directa un 40% para un total del 88%, lo que implica que en D tendría un $(88\% * 80\% = 70.4\%)$, A puede tener más del 50% del capital invertido en D a través de B y C mas no tener la administración de D, sin embargo por mutuo acuerdo entre B,C,F Y A se puede delegar la administración en la compañía E conocida como influencia significativa

Esta influencia significativa le permite a la Cía. E tomar decisiones sobre D a pesar de tener un porcentaje menor de Inversión de Capital, estas decisiones incluyen los siguientes aspectos:

- ✓ Nombramientos de Gerencia
- ✓ Nombramiento de Juntas Directivas
- ✓ Determinación de precios
- ✓ Segmentos de mercado
- ✓ Productos Nuevos y eliminación de otros

- Subordinación con personas naturales

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



Grafica 5.

En la relación de inversión supongamos que la sociedad xyz tiene un patrimonio de \$ 200 millones, esto implica que la persona natural tendría una participación de \$120 millones y la sociedad de hecho tendría \$80 millones.

No solo para que exista control e influencia significativa debe de existir de por medio sociedades estructuradas y reconocidas, también puede darse a través de personas naturales o sociedades irregulares como las sociedades de hecho.

En el grafico podemos observar que una persona natural es la que tiene mayor inversión en la sociedad subordinando lo que implica que el control lo tiene una persona natural y no una

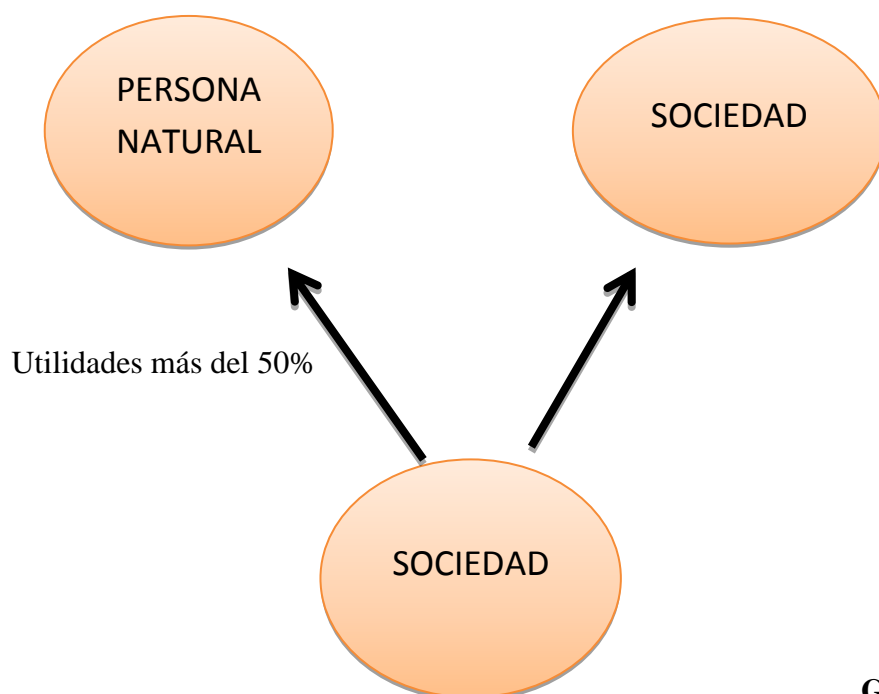
jurídica siendo esta la Matriz y de igual forma hay una sociedad de hecho como socio lo que implica que no se requiere una estructura societaria reconocida para esta.

Lo anterior implica que en una relación de subordinación se puede dar con personas naturales, sociedades de hecho, negocios permanentes, agencias, sucursales, factores de negocio y otros tipos de estamentos no societarios, solo se requiere que sea un vehículo.

- Vinculación económica por distribución de utilidades

Este tipo de vinculación no depende de inversiones de capital si no derechos sobre las utilidades la cual se puede obtener de alguna forma por una cesión del derecho o por una tenencia temporal.

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



Grafica 6.

Si observamos la gráfica 6, se determina que la vinculación esta amarada a la distribución de utilidades (Este criterio se modificó con el Decreto 3030 de 2013).

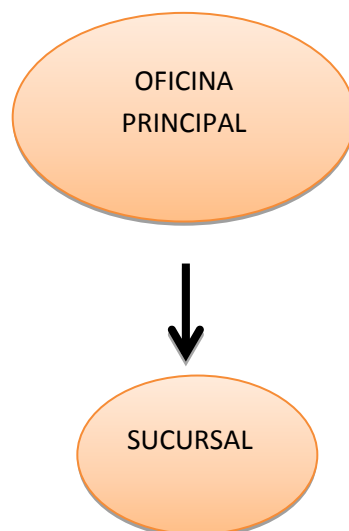
La relación de control también se da cuando una persona natural o jurídica tiene derecho a más del 50% de las utilidades de la sociedad controlada, la modificación del más del 50%, la determino el decreto 3030 de 2013 en su artículo 1 literal a.

Lo anterior implica que un inversionista que tenga derecho a más del 50% de las utilidades es porque de igual forma tiene poder de decisión sobre la misma en la exigencia de la misma, lo anterior implica intereses económicos y lo más probable poder de administración.

Sucursales, respecto de sus oficinas principales

Esta figura esta reglada por el Artículo 263 del código de comercio y se caracteriza por desarrollar actividades similares a la Oficina Principal o parte de ellos, recordemos que son sucursales los establecimientos de comercio abiertos por una sociedad, dentro o fuera de su domicilio, para el desarrollo de los negocios sociales o de parte de ellos, administrados por mandatarios con facultades para representar a la sociedad.

Dentro de las responsabilidades que tiene la sucursal es la de llevar registros que le permitan soportar todas las actividades tanto contables, comerciales como tributarias.



Grafica 7.

Para que se tipifique la figura debe de existir una agencia en el Exterior conocida como oficina principal o en una zona franca o de igual forma en un paraíso fiscal y la sucursal estar radicada en Colombia y celebrar entre ellas transacciones de forma bilateral o hacia el público objeto de sus productos o servicios.

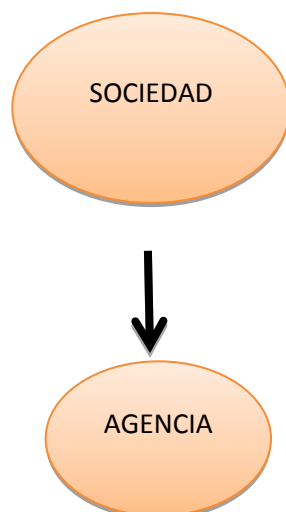
La figura que se ilustra nos hace pensar en una oficina principal ubicado en el exterior, en una zona franca o en un paraíso fiscal y la Sucursal esta en colombiano se da el caso contrario la principal en Colombia y la sucursal en alguno de estos puntos referenciados.

Lo que debemos de tener en cuenta que los dos entes económicos tienen las mismas facultades adquiridas a través de un poder o escritura pública.

Agencias, respecto de las sociedades a las que pertenezcan

Esta figura esta reglada por el Artículo 264 del código de comercio y se caracteriza por desarrollar actividades similares a la Sociedad o parte de ellos, recordemos que son Agencias los establecimientos de comercio abiertos por una sociedad, dentro o fuera de su domicilio, para el desarrollo de los negocios sociales o de parte de ellos, administrados por mandatarios sin facultades para representar a la sociedad.

Dentro de las responsabilidades que tiene la sucursal es la de llevar registros que le permitan soportar todas las actividades tanto contables, comerciales como tributarias.

**Grafica 8.**

Son Agencias de una sociedad sus establecimientos de comercio cuyos administradores carecen de poder para representarla, lo que implica que podemos hablar de un centro de distribución que depende de una principal ubicada en el exterior y su agencia en Colombia o caso contrario la principal en Colombia y la agencia fuera del país.

Para que se tipifique la figura debe de existir una Sociedad en el Exterior conocida como oficina principal o en una zona franca o de igual forma en un paraíso fiscal y la Agencia estar radicada en Colombia y celebrar entre ellas transacciones de forma bilateral o hacia el público objeto de sus productos o servicios.

La figura que se ilustra nos hace pensar en una Sociedad principal ubicado en el exterior, en una zona franca o en un paraíso fiscal y la Agencia esta en Colombia o se da el caso contrario la Sociedad en Colombia y la Agencia en alguno de estos puntos referenciados.

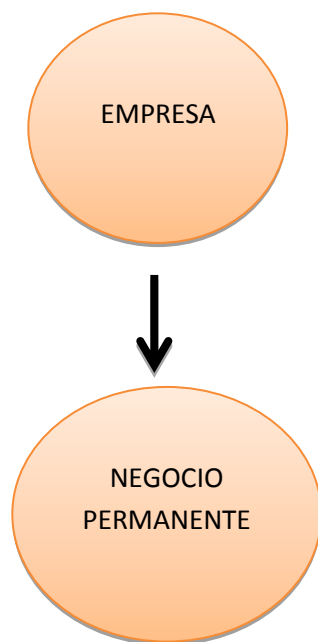
Lo que debemos de tener en cuenta que los dos entes económicos no tienen las mismas facultades.

Vinculación con negocios permanentes

➤ Esta figura esta reglada por el Artículo 20-1 del Estatuto Tributarios y se caracteriza por desarrollar actividades similares a la Sociedad o parte de ellos, recordemos que son similares a las Agencias, Oficinas, fabricas, talleres, minas, canteras, pozos de petróleo y gas o cualquier otro medio a desarrollar este tipo de actividades y son establecimientos de comercio abiertos por una sociedad, dentro o fuera de su domicilio, para el desarrollo de los negocios sociales o de parte de ellos, administrados por mandatarios sin facultades para representar a la sociedad. Sin embargo para efectos tributarios este tipo de Vehículos económicos se asimila a Sociedades Anónimas.

➤ Dentro de las responsabilidades que tiene el NP es la de llevar registros que le permitan soportar todas las actividades tanto contables, comerciales como tributarias.

➤ Establecimientos permanentes, respecto de la empresa cuya actividad realizan en todo o en parte es un negocio fijo ubicado en el país donde una empresa extranjera desarrolla sus actividades o parte de ella.



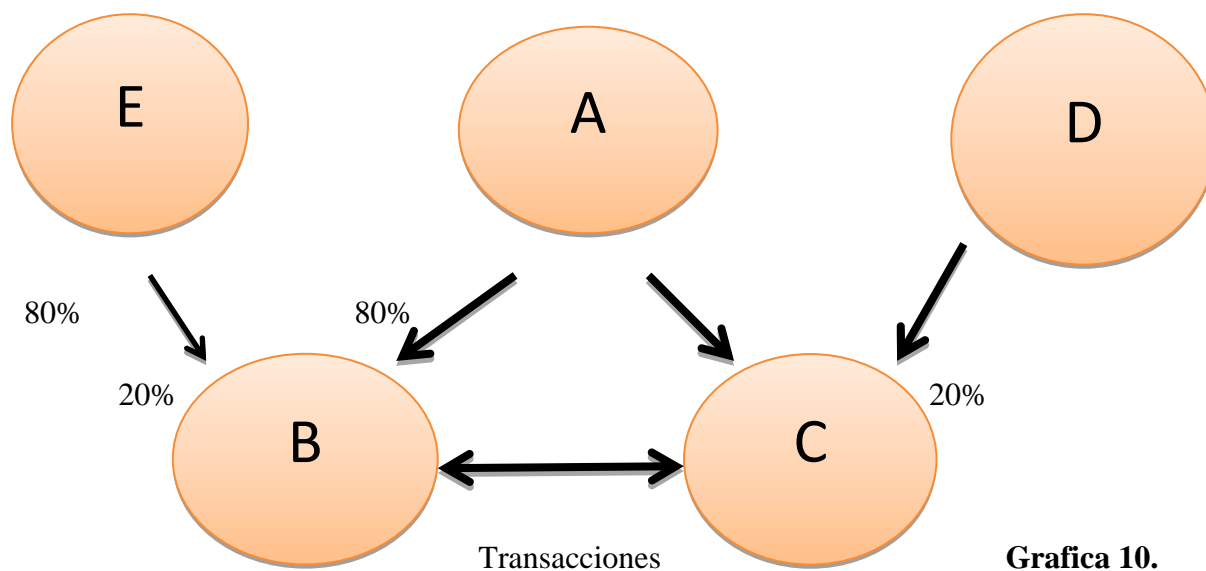
Grafica 9.

Para que se cumpla la ilustración se requiere que el Negocio Permanente este en Colombia y su principal sea Sociedad, Matriz, Persona natural o cualquier otro vehículo societario se encuentre por fuera del país.

Otros casos de vinculación económica

- ✓ Cuando la operación tiene lugar entre dos subordinadas de una misma matriz.
- ✓ De conformidad, con lo señalado en el literal b) del numeral 5' del artículo 260-1 del Estatuto Tributario, se considera que existe vinculación económica, cuando la operación tiene lugar entre dos subordinadas que pertenezcan directa o indirectamente en más del cincuenta por ciento (50%) a una misma persona natural jurídica o entidades, o esquemas de naturaleza no societaria. (D 3030 de 2013)

En la figura podemos observar una matriz en el exterior en este caso Cía. A con dos matrices con una participación del 80% con una filial en el exterior en este caso B y otra a nivel nacional en este caso C, donde B y C tienen transacciones y se generan utilidades, donde esas utilidades de las filiales terminan en las finanzas de la matriz o en su defecto entre las filiales se pueden generar beneficios mutuos.

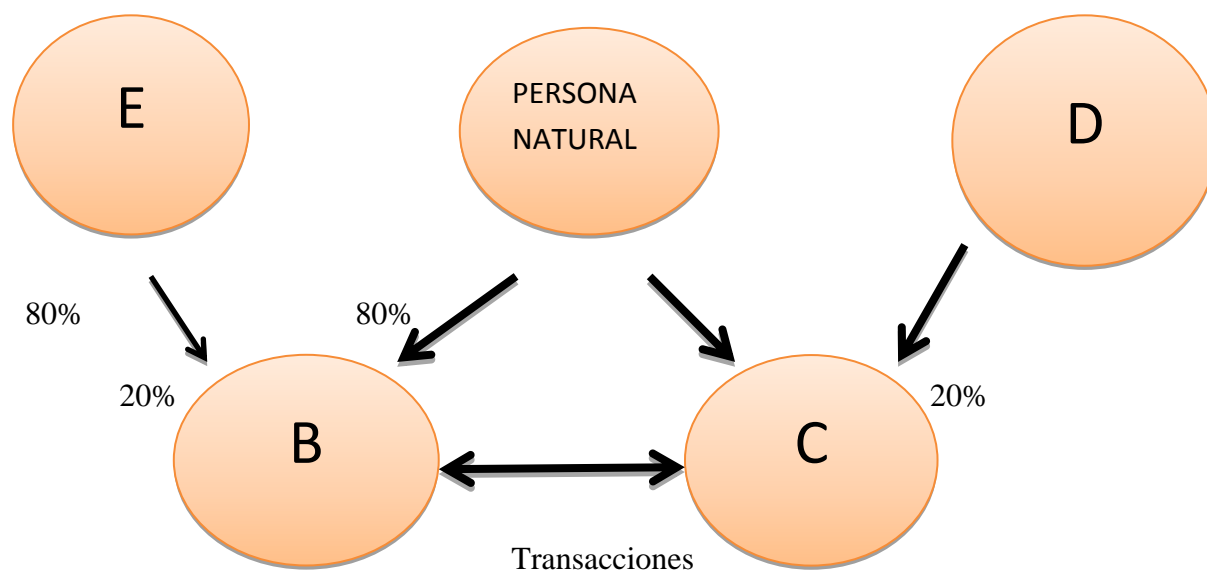


Grafica 10.

Cuando se presentan personas naturales

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

En la figura podemos observar una matriz persona NATURAL en el exterior con dos matrices con una participación del 80% con una filial en el exterior y otra a nivel nacional en este caso b y c, donde las utilidades de las filiales provenientes de sus actividades comerciales terminan en las finanzas de la matriz o en su defecto entre las filiales se pueden generar beneficios mutuos. Para que se tipifique esta figura no se requiere que haya una estructura societaria en el Exterior basta con que sea una persona natural, lo que un hecho es que las empresas o vehículos comerciales deben de estar uno en el país y otra por fuera del país.

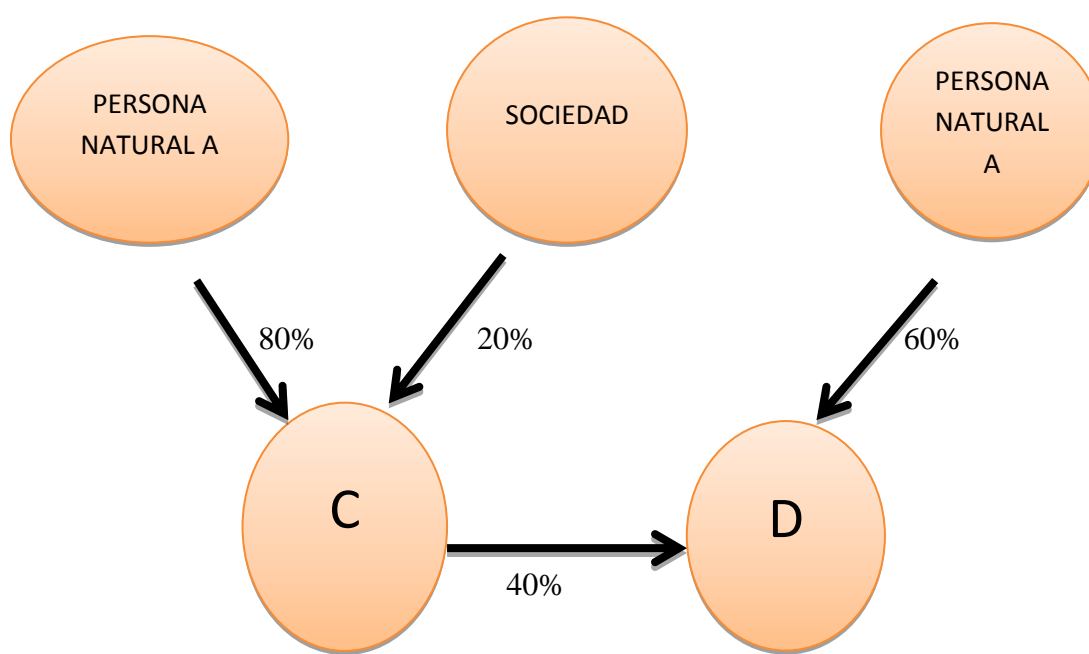


Grafica 11.

Otros casos de vinculación económica

Cuando la operación se lleva a cabo entre dos empresas en las cuales una misma persona natural o jurídica participa directa o indirectamente en la administración, el control o el capital de ambas. Una persona natural o jurídica puede participar directa o indirectamente en la administración, el control o el capital de otra cuando:

- ✓ Posea, directa o indirectamente, más del 50% del capital de esa empresa,
- ✓ tenga la capacidad de controlar las decisiones del negocio de la empresa.



Grafica 12.

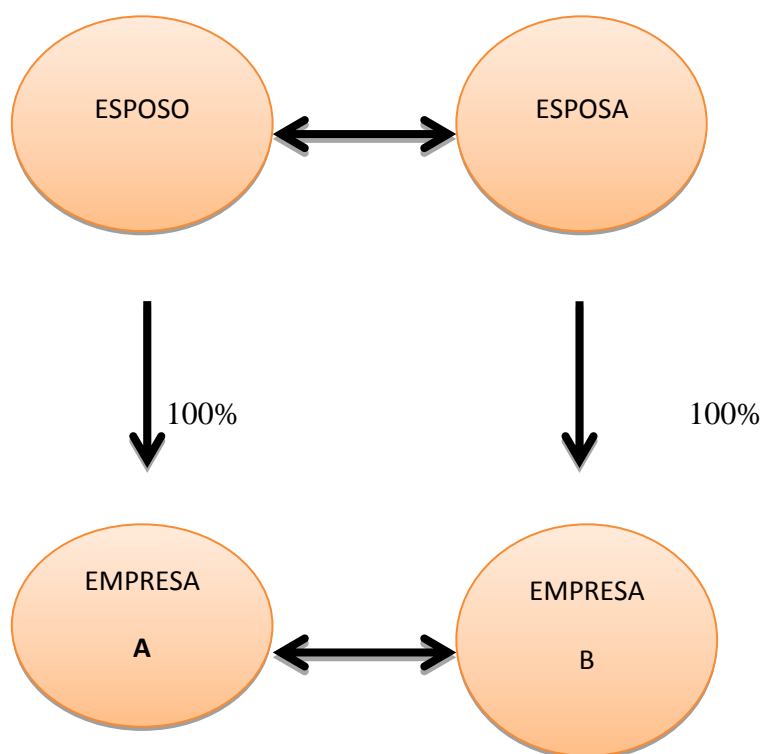
Partiendo del gráfico para que se tipifique la vinculación observamos que la persona natural A puede estar en el exterior o en el país y a su vez es dueño de la sociedad C y D, donde una de las dos sociedades debe estar en el exterior, lo que implica que las transacciones entre estas dos sociedades beneficiarían a la persona natural dado el caso sea por utilidades o por crecimiento patrimonial.

Lo anterior significa que cualquier transacción entre C y D tipifica una vinculación económica y por ende debe canalizar los precios de transferencia.

Vinculación por consanguineidad

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

Este criterio hace referencia a padres e hijos, hermanos, suegra y cuñados de igual forma entre abuelos y nietos o hijos adoptivos.



Grafica 13.

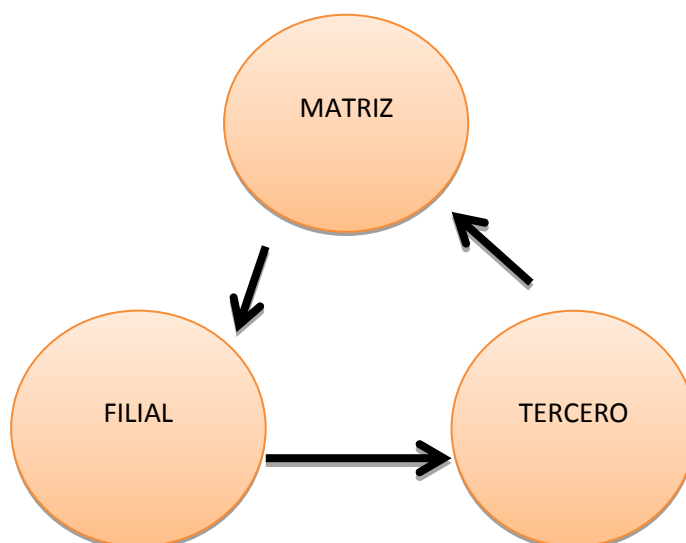
En la gráfica 13 se puede observar una relación de matrimonio que tienen dos empresas donde una de ellas debe estar en el exterior.

Lo anterior implica que no es que las personas estén por fuera del país es que sus negocios uno esté en Colombia y el otro este por fuera del país lo que implica que las transacciones entre ambas pueden generar traslado de cargas tributarias y beneficios a los mismos propietarios.

Las figuras se deben complementar con el código civil y normas concordantes.

Vinculación por intermedio de terceros

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



Grafica 14.

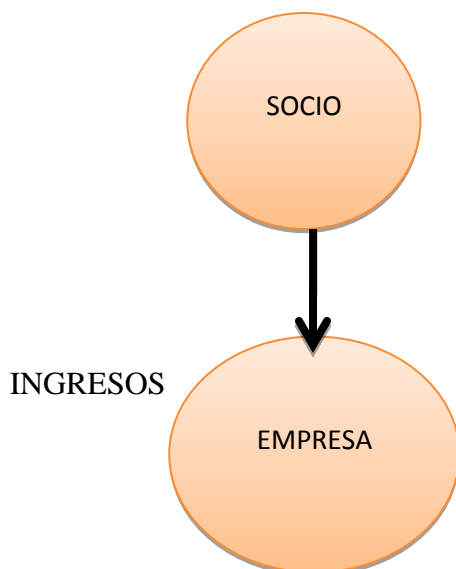
En el grafico 14 se observa una sociedad Matriz ubicada en el exterior con una filial en Colombia y se busca un tercero para que sea el mediador entre las transacciones de la Matriz y la Filial, con el objetivo de desvirtuar la figura que tipifica la vinculación económica o en su defecto por políticas de mercadeo o políticas comerciales.

Este tipo de situación se da cuando entre la Matriz en el exterior y La filial en país están relacionados por un tercero el cual se encarga de contestar las dos empresas y lo que tipifica la vinculación económica.

Lo anterior implica que al demostrar la figura de vinculación se debe tipificar las obligaciones consagradas para cumplir con los principios de plena competencia y las formalidades sobre los precios de transferencia que consagran los precios de transferencia.

Vinculación por relación de los ingresos

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



Grafica 15.

Para entender esta figura pensemos que la sociedad les vende la mayoría de sus productos a los socios o que de igual forma se presta servicios que superan más del 50% de los ingresos de la empresa participada por los socios.

Es normal que hay socios que invierte en sus filiales o subsidiarias buscando cubrir sus necesidades de producción o de servicios lo que hace que los ingresos de las mismas sean representativas en lo que respecta a los socios vinculados.

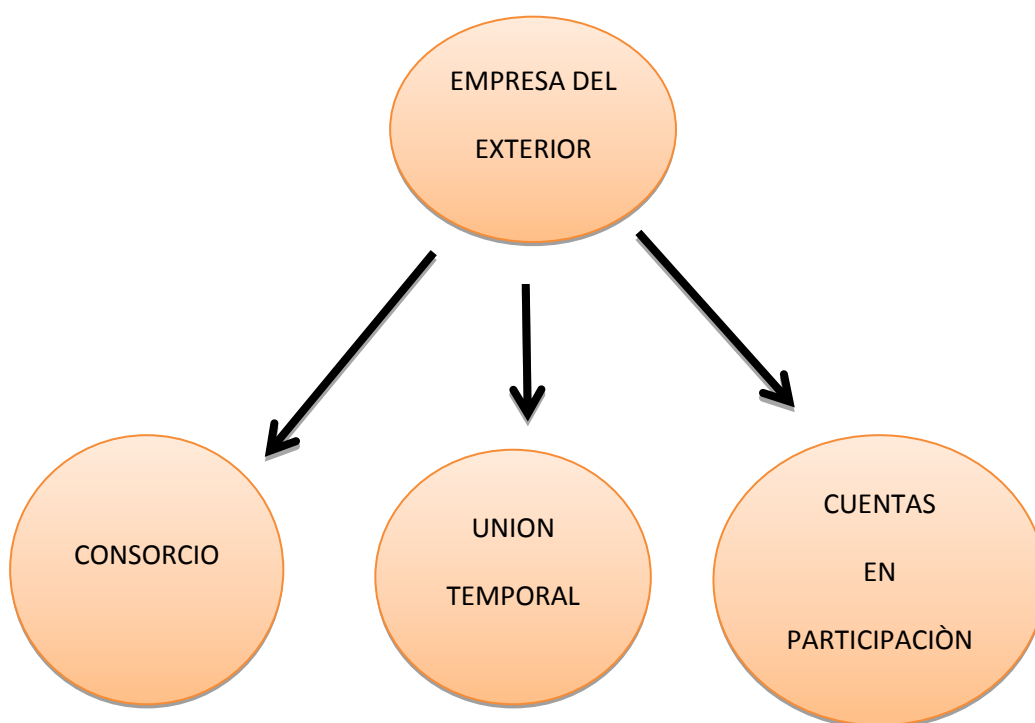
En este grafico relacionamos un socio que le compra los bienes y servicios en un más de un 50% a la sociedad donde se tiene la inversión.

Vinculación con consorcios

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

De conformidad con lo señalado en el literal g) del numeral .5 del artículo 260-1 del Estatuto Tributario, se considera que existe vinculación económica cuando existan consorcios, uniones temporales, cuentas en participación, otras formas asociativas que no den origen a personas jurídicas y demás contratos de colaboración empresarial, cuando los mismos celebren operaciones con vinculados de uno cualquiera de los miembros, en relación con el objeto del consorcio, unión temporal, cuentas en participación u otras formas asociativas, caso en el cual las obligaciones relativas al régimen de precios de transferencia deberán ser cumplidas por el miembro del consorcio, unión temporal, cuentas en participación u otras formas asociativas respecto de quien se predique la vinculación.

En este tipo de vinculación se requiere que no de los partícipes este en el exterior.



Grafica 16.

La vinculación se predica de todas las sociedades y vehículos o entidades no societarias que conforman el grupo, aunque su matriz esté domiciliada en el exterior.

CAPITULO II

Operaciones con vinculados

Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios que celebren operaciones con vinculados del exterior están obligados a determinar, para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, sus ingresos ordinarios y extraordinarios, sus costos y deducciones, y sus activos y pasivos, considerando para esas operaciones el Principio de Plena Competencia.

Lo anterior significa que los precios de venta utilizados para consumidores no vinculados deben ser homogéneos a los precios de venta utilizados con las empresas vinculadas.

El objetivo es que las empresas colombianas no trasladen cargas tributarias de Colombia hacia los países o zonas donde se encuentren los vinculados económicos.

En el ejemplo siguiente analizaremos un contribuyente con residencia en Colombia y con un vinculado en el exterior:

Si analizamos la primera columna podemos observar la Cía. A con ventas a precio público sin vinculación económica, lo anterior significa que si a las ventas le restamos los costos y los gastos nos dará una utilidad de \$200 y un impuesto de \$50 millones, en el segundo caso vemos la empresa colombiana modificando precios al público con destino de otro países de una Cía. que es su vinculado económico que no paga impuestos en el exterior y en este caso analizamos dos situaciones la primera es que la empresa colombiana da perdidas por modificar los precios y la empresa del exterior no pagaría impuesto.

Este beneficio genera retornos financieros a la Cía. en el exterior que puede ser distribuida a título de dividendos o como utilidades o en sus defectos en otros beneficios.

CIA A	2014	2014	CIA B	2014
VENTAS	1000	700	VENTAS	2000
CMV	-500	-500	CMV	-700
GASTOS	-300	-300	GASTOS	-500
UTILIDAD GRAVADA	200		UTILIDAD GRAVADA	800
PERDIDAS		-100		
IMPUESTO	50	0		0

Tabla 1.

Se entenderá que el Principio de Plena Competencia es aquél en el cual una operación entre vinculados cumple con las condiciones que se hubieren utilizado en operaciones comparables con o entre partes independientes.

Analizados estos criterios tributarios podemos concluir que una empresa nacional que le venda productos a no vinculados a \$10 mil de igual forma lo debe hacer con los vinculados económicos.

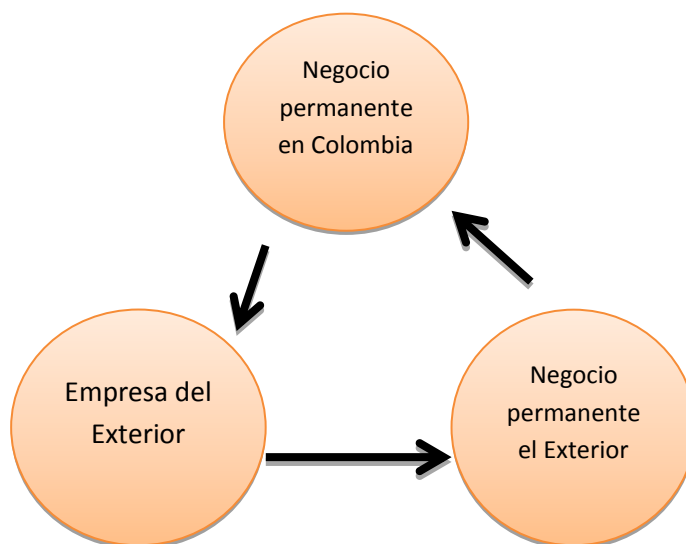
Las zonas geográficas que están identificadas para tipificar vinculados económicos están las Zonas Francas del país esto por tener una tarifa diferencial del impuesto de un 15%, los paraísos fiscales que por sus características no existen cargas tributarias y las empresas del exterior en la que la tasa de impuesto no se considera un requisitos si no ser del exterior.

Recordemos que los ingresos, costos y gastos, activos y pasivos que estén relacionados con vinculados económicos serán aceptados siempre y cuando se cumpla con los principios de plena competencia.

Esto implica que la Administración Tributaria, en desarrollo de sus facultades de verificación y control, podrá determinar, para efectos fiscales, los ingresos ordinarios y extraordinarios, los costos y deducciones y los activos y pasivos generados en las operaciones realizadas por los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios con sus vinculados, mediante la determinación de las condiciones utilizadas en operaciones comparables con o entre partes independientes.

Esto lo debemos interpretar como el principio de la plena competencia que significa que si una empresa le vende productos a \$100 por unidad a su vinculado de la misma forma le debe vender a los terceros y de igual forma esto se debe verificar con los productos con iguales características que se venden entre las demás empresas.

Cuando una entidad extranjera, vinculada a un establecimiento permanente en Colombia, concluya una operación con otra entidad extranjera, a favor de dicho establecimiento, este último, está obligado a determinar, para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, sus ingresos ordinarios y extraordinarios, sus costos y deducciones y sus activos y pasivos considerando para esas operaciones el Principio de Plena Competencia.

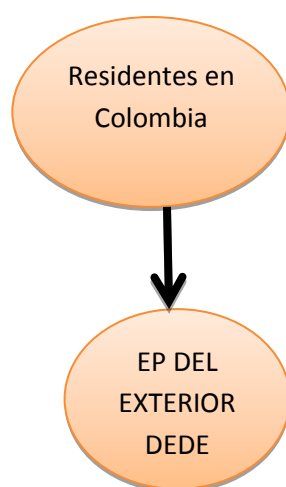


Grafica 17.

La anterior grafica la entenderemos de la siguiente forma una empresa del exterior tiene vinculación con un negocio permanente en el exterior y de la misma forma tiene una vinculación

de un negocio permanente en Colombia y esta empresa del exterior conecta esos dos negocios para desarrollar actividades comerciales estamos al frente de un caso de vinculación económica.

Así mismo, cuando los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios celebren operaciones con vinculados residentes en Colombia, en relación con el establecimiento permanente de uno de ellos en el exterior, están obligados a determinar, para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, sus ingresos ordinarios y extraordinarios, sus ingresos ordinarios y extraordinarios, sus costos y deducciones, y sus activos y pasivos, considerando para esas operaciones el Principio de Plena Competencia.



Grafica 18.

La grafica anterior nos ilustra cuando un residente colombiano transa con un residente colombiano que tiene un negocio en el exterior, en este caso también estamos hablando de un caso de vinculación donde hay que mantener los principios de la plena competencia.

Sin perjuicio de lo consagrado en otras disposiciones en este Estatuto, los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios ubicados domiciliados o residentes en el Territorio Aduanero Nacional, que celebren operaciones con vinculados ubicados en zona franca están obligados a determinar, para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, sus ingresos ordinarios y extraordinarios, sus costos y deducciones, y sus activos y pasivos, considerando para esas operaciones el Principio de Plena Competencia.

Recordemos que esta normalización sobre los precios de transferencia solo aplica para determinar el impuesto de renta. Pensemos por un rato la razón porque las zonas francas están dentro de las zonas geógrafas para determinar la obligación de los precios de transferencia y es simple es por las diferencias de tarifas que son de un 15% en las empresas industriales y de servicios, lo anterior es lo que caracteriza las zonas francas.

CAPITULO III

Métodos para determinar el precio o margen de utilidad

✓ **Métodos para determinar el precio o margen de utilidad en las operaciones con vinculados.**

Para determinar un precio de venta adecuado en la determinación de los precios de transferencia y la procedencia de los ingresos, costos, deducciones, activos y pasivos en la determinación del impuesto sobre la renta existen varias opciones las cuales explico a continuación:

El precio o margen de utilidad en las operaciones celebradas entre vinculados se podrá determinar por la aplicación de cualquiera de los siguientes métodos:

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

Es fácil determinar cómo se implementa este método y es que si yo le vendo a mis no vinculados un producto a \$ 100 mil con este mismo precio le debo facturar a mis vinculados, lo anterior es el objetivo más simple que se busca con la norma, que no hayan diferenciaciones entre de precios entre los clientes.

Cuando se trate de operaciones de adquisición de activos usados realizadas por los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios a sus vinculados, la aplicación del método de Precio Comparable no Controlado será mediante la presentación de la factura de adquisición del activo nuevo al momento de su compra a un tercero independiente y la aplicación posterior de la depreciación que ya se ha amortizado desde la adquisición del activo, permitida de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia.

Para entender este requisito veamos el siguiente ejemplo:

Un Vehículo de segunda fue comprado por un vinculado por valor de \$ 50 millones, si el vehículo tiene tres años de uso y su valor de compra inicial es de \$100 millones, esto significa

que en tres años tendría una depreciación de \$60 millones es decir el valor del activo es de \$40 millones, lo anterior significa que el vehículo se compró cumpliendo el requisito.

- **Precio de reventa.** En este método el precio de adquisición de bienes o servicios entre vinculados es calculado como el precio de reventa a partes independientes menos el porcentaje de utilidad bruta que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables.

Para los efectos de este método, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

Venta \$150.000

Costo \$100.000

Utilidad \$50.000

$$\% \text{MCB} = (\$50.000 / \$100.000) * 100\%$$

$$\% \text{MCB} = 50\%$$

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

Se compra un producto en \$ 100 mil y se vende en \$150 mil ¿Cómo se determina el porcentaje de utilidad bruta?

Venta \$150.000

Costo \$100.000

Utilidad \$50.000

$$\% \text{MCB} = (\$50.000 / \$100.000) * 100\%$$

%MCB=50%

OTRA FORMA

Precio de Venta = Costo + Costo*% de donde $PV = COSTO (1 + \%)$

- **Márgenes transaccionales de utilidad de operación.** Consiste en determinar, en operaciones entre vinculados, la utilidad de operación que hubieran obtenido con o entre partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

Para entender este criterio pensemos en un negocio en participación donde los partícipes son vinculados y que sus aportes son de 30%, 45% y 25%.

Ahora supongamos que el negocio dio ingresos de \$1000 millones, costos de \$500 millones y gastos de \$300 millones queda de utilidad \$ 200 millones que se repartirán en \$60 millones, 90 millones y \$50 millones

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

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

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

- **Análisis de Contribución:** cada uno de los vinculados participantes en la operación recibirá una remuneración de plena competencia por sus contribuciones rutinarias en relación con la operación. Dicha remuneración será calculada mediante la aplicación del método más apropiado a que se refieren los numerales 1 al 4 del presente artículo, como referencia de la remuneración que hubiesen obtenido partes independientes en operaciones comparables.
- **Análisis Residual:** cualquier utilidad residual que resulte después de la aplicación del numeral anterior, se distribuirá entre los vinculados involucrados en la operación en las proporciones en las cuales se habrían distribuido si dichas partes vinculadas hubiesen sido partes independientes actuando de conformidad con el Principio de Plena Competencia.

Ejemplo

Dos sociedades vinculadas se ponen de acuerdo para desarrollar un producto donde la empresa uno elabora el producto y se lo vende a la empresa dos en \$ 800, la sociedad vende el producto a \$1200 con un gasto de distribución de \$200.

El 10% de la utilidad corresponde al capital invertido y la diferencia se distribuye:

Analizamos las dos situaciones financieras

A		B	
Ventas	\$800	Ventas	\$1.200
Costos	\$400	Costos	\$1100
Utilidad	\$400	Utilidad	\$100

Total utilidades \$500

e los \$ 500 quedan \$ 50 para cubrir el costo de oportunidad y \$450 para distribuir el 80% para A y 20% para B ósea \$360 y \$90.

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

Para entender este planteamiento consideremos que el precio de plena competencia tiene como referente que los precios de venta entre vinculados debe ser homogéneo al precio de ventas entre partes no vinculadas, es decir si entre vinculados el precio de venta es de \$100 pesos, los precios entre no vinculados debe ser r en un promedio de \$ 100.

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

Cuando los precios de venta entre no vinculados está dentro del promedio entre vinculados estamos hablando de precios de plena competencia.

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

Como ejemplo veamos los siguientes precios 100,120,130, 140,145,150

Lo anterior significa que la mediana de esta serie es el 50%. En este caso \$140, lo anterior implica que los precios entre vinculados debe estar de \$140 hacia adelante.

- **Como determinar el mejor precio**

Dentro del artículo 9 en el Decreto 4349 del año 2004, se determina la metodología con la que se realizará la aplicación de dicho método estadístico en el rango intercuartil para ajustar el rango en los precios o márgenes de utilidad, se transcribe a continuación el ejemplo que se consigna dentro de la cartilla para instrucciones en la elaboración de declaraciones de los precios para transferencia, que se publicó por la DIAN y se presentó durante el año

2005. “...Para ejemplificar su utilización tomaremos una muestra de 6 datos así: 100, 120, 140, 130, 110, 150

a. Orden de precio, margen de utilidad o monto de contraprestación de manera ascendente según el valor.

100

110

120

130

140

150

b. Asignación a cada precio, margen de utilidad, monto de contraprestación, un número que sea entero y secuencial, se inicia con la unidad y se termina con el total de los elementos que constituyen la muestra..

1 100

2 110

3 120

4 130

5 140

6 150

c. Obtención de la mediana sumando la unidad al total de elementos que componen la muestra de los precios, el monto de contraprestación o margen para utilidad y el resultado se divide entre dos.

Total de elementos que integra la muestra: 6

$$6 + 1 = 7$$

$$7 / 2 = 3.5$$

d. Se determina la mediana mediante la ubicación del precio o el margen para utilidad que corresponde a la cifra o del resultado que se obtuvo en el literal que precedió..

Mediana = 3.5 Valor

En el caso de que la mediana esté representado por un número constituido por uno entero y otros decimales, como es el caso, la cifra de la mediana será determinada de la forma siguiente:

- Hacer la diferencia del precio, montos de contraprestación o márgenes para utilidad referidos en dicho literal, asumiendo de referencia el valor entero del cálculo de la de la manera que se previó en el literal c), y los precios o márgenes para utilidad inmediatamente por encima, teniendo en consideración en los dos casos el valor de éste.

Diferencia, en valores absolutos, entre el dato correspondiente al número entero obtenido 3 = (120) y el dato inmediato superior 4 = (130).

El resultado para este caso es: $130 - 120 = 10$.

- Realizar la multiplicación del resultado que se obtuvo en el numeral que precedió por el número decimal que corresponde a la mediana y sumarle la monta del precio, margen de utilidad, el monto para contraprestación, que sea correspondiente al número entero perteneciente a la mediana que se previó en el literal c).

$$10 \times 0.5 = 5$$

A este valor se le adiciona el dato que corresponda al número entero de la mediana

Número entero de la mediana = 3 Valor = 120

$$5 + 120 = 125$$

El valor de la mediana en este caso será de 125

e. Obtención del percentil 25, a partir de la adición de la unidad a la mediana y dividir el resultado por 2. A efectos de dicho literal será tomada a modo de mediana el valor resultante a que se refiere en el literal c. (ACTUALICESE 2011)

$$1 + 3.5 = 4.5$$

$$4.5 / 2 = 2.25$$

f. Determinar el límite inferior del rango ubicando el valor del precio, monto de contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del percentil vigésimo quinto. Límite Inferior (percentil vigésimo quinto) = 2.25

En el caso de que el percentil 25 sea un número constituido por uno entero y decimales, siendo el particular, el límite menor del rango se determinará de la forma que aparece a continuación:

- Se obtiene la diferencia del precio, margen de utilidad o del monto para contraprestación a que está referido dicho literal, asumiendo a modo de referencia el valor entero del percentil 25 que se calculó de la manera que se previó en el literal e), y el costo o margen para la utilidad inmediata superior, teniendo en consideración para los dos casos el valor.
- Resta, en valores absolutos, del dato cual número de orden sea correspondiente al valor entero del resultado que se obtiene $2 = (110)$ y el valor limítrofe superior $3 = (120)$,
 $20 - 110 = 10$
- Multiplicar el resultado obtenido en el numeral anterior por el número decimal del 25 percentil y agregarle lo correspondiente al, monto de la contraprestación, precio o margen

de utilidad equivalente al valor entero del 25 percentil descrito en el literal e). . Número decimal del Límite Inferior (25 percentil) = 0.25

$$10 \times 0.25 = 2.5$$

Número entero del Límite Inferior 25 percentil) = 2

Valor = 110

$$2.5 + 110 = 112.5$$

El valor del Límite Inferior (25 percentil) en este caso será de 112.5

g. Obtener el 75 percentil a partir, restando la unidad la mediana referida en el literal c), más el valor del 25 percentil vigésimo quinto que se obtuvo en el literal e). $(3.5 - 1) + 2.25 = 4.75$

h. Establecer el valor correspondiente al límite superior del rango ubicando el valor del monto de contraprestación, precio o margen de utilidad que corresponde al valor entero secuencial del percentil calculado.

Límite Superior (75 percentil) = 4.75 Valor

Al considerar que el 75 percentil corresponda a una cifra formada por números enteros y decimales, se determinará el límite superior del rango como se indica a continuación:

1. Determinar los valores correspondientes a precio, margen de utilidad o monto de contraprestación de manera según en base a lo establecido en el primer inciso utilizando el número entero del 75 percentil que fue determinado anteriormente (literal g). Y el precio o margen de utilidad en su límite superior teniendo en cuenta su valor para los dos casos.

Diferencia entre el dato cuyo número de orden corresponda al número entero del resultado obtenido $4 = (130)$ y el dato inmediato superior $5 = (140)$,

$$140 - 130 = 10$$

- Realizar la multiplicación del valor del numeral anterior y el decimal del 75 percentil más los valores agregados concernientes al monto de contraprestación, precio, o margen

de utilidad según el valor del número entero según lo resultante del literal g). Número decimal del Límite Superior (75 percentil)

$$= 0.75$$

$$10 \times 0.75 = 7.5$$

A este valor (7.5) se le suma el dato cuyo número de orden corresponda al número entero obtenido $4 = (130)$

$7.5 + 130 = 137.5$ El valor del Límite Superior (75 percentil) en este caso será de 137.5.

De esta manera, si el contribuyente aprecia una reducción de ingresos o incremento de los costos en las operaciones realizadas, se debe acordar unos ajustes que permita una la renta líquida gravable así como y la desembolso del impuesto que corresponda.

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

- los hechos y circunstancias de las transacciones controladas o analizadas, con base en un análisis funcional detallada.
- la disponibilidad de información confiable, particularmente de operaciones entre terceros independientes, necesaria para la aplicación del método.
- el grado de comparabilidad de las operaciones controladas frente a las independientes y
- la confiabilidad de los ajustes de comparabilidad que puedan ser necesarios para eliminar las diferencias materiales entre las operaciones entre vinculados frente a las independientes.

Es importante tener presente que cada grupo de vinculados tiene circunstancias específicas y esto implica que los precios comparables deben de tener características muy

similares para encontrar la comparabilidad, de igual forma hay que tener en cuenta el tipo de producto y la zona geográfica.

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

Los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia corresponde a las Normas Internacionales, sin embargo por disposiciones especiales las normas contables regladas por el decreto 2649 de 1993 siguen vigentes.

Para el caso de operaciones de compra-venta de acciones que no coticen en bolsa o de aquellas operaciones que involucren la transferencia de otros tipos de activos y que presentan dificultades en materia de comparabilidad, se deberán utilizar los métodos de valoración financiera comúnmente aceptados, en particular aquel que calcule el valor de mercado a través del valor presente de los ingresos futuros, y bajo ninguna circunstancia se aceptará como método válido de valoración el del Valor Patrimonial o Valor Intrínseco.

En el caso de acciones que no se cotizan en bolsa esta se deben valor de acuerdo al método de los flujos de efectivo para determinar el valor presente.

Ej.: Se pide el valor presente de una acción que tiene como dividendo \$500 y la rentabilidad es del 25%.

$$P^{\circ} = 500/0.25 = \$2000$$

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

Este tipo de servicios lo podemos analizar así:

Si un contador cobra por hora de s servicio \$ 200 mil por hora lo mismo debe cobrar el contador que preste servicios entre grupos.

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

Se da cuando hay una fusión y en la fusión se ahorran los salarios de un gerente y de toda la planta lo que implica una variación e los costos de producción y en los gastos generales, lo que no puede cambiar es el precio de venta

CAPITULO IV

Riterios de comparabilidad para operaciones entre vinculados y terceros independientes

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

Lo anterior lo podemos explicar de la siguiente forma, pensemos en dos productos elaborados con los mismos materiales y la misma tecnología elaborados en dos empresas diferentes ofrecidos a precios diferentes.

Entonces pensemos en un vehículo estándar de producción mundial con iguales condiciones de fabricación y de nivel de servicio, a esto se refieren las operaciones comparables.

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

Ahora pensemos en un vehículo estándar de producción mundial con iguales condiciones de fabricación y de nivel de servicio, pero que su silletería tiene acabados diferentes, esto implica que una modificación no implica en su valor absoluto que solo modificando la silletería a esto se refieren las operaciones comparables.

CARACTERISITCAS DE LAS OPERACIONES

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

- En el caso de operaciones de financiamiento, elementos tales como el monto del principal, el plazo, la calificación de riesgo, la garantía, la solvencia del deudor y tasa de interés.

- Los pagos de intereses, independientemente de la tasa de interés pactada, no serán deducibles si no se cumple con los elementos de comparabilidad enunciados.

Lo anterior debido a que si los términos y condiciones de las operaciones de financiamiento son tales que no son propias o no concuerdan con las de las prácticas de mercado, dichas operaciones no serán consideradas como préstamos ni intereses, sino como aportes de capital y serán tratadas como dividendos.

- En este caso nos debemos de referir a las practicas normales del mercado financiero donde los bancos tienen una política de créditos establecidas como son los plazos y las tasas que son atractivas por no alcanzar ni el 1% mes vencido, en este caso debemos de pensar en tasas que no sean inferiores o tendencias a cero, de igual forma se debe evaluar el retorno de los créditos.

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

- En el caso de los servicios deben de existir condiciones similares como el caso de un servicio médico estético, los honorarios de un profesional financiero.

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

- Cuando los bienes son tangibles estos deben de tener características similares como el caso de una par de zapatos de puro cuero con igual diseño.

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

- En el caso de bienes intangibles se debe cuantificar el reconocimiento de la patente en el mercado y la generación del retorno del mismo.

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

Para determinar este criterio debemos utilizar la siguiente fórmula que nos permite actualizar flujos de efectivo y el valor de la acción:

$$P_0 = \text{Dividendos} / (1+I)^n$$

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

Esto lo aplicamos cuando hay concurrencia de empresas cuando elaboran un producto en conjunto, el valor agregado de cada empresa debe ser comparado con unidades de servicios del sector independiente.

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

En el caso de contratos deben existir cláusulas de razonabilidad que son normales entre contratos de partes independientes lo que nos hace pensar que nadie entrega bienes sin ninguna contraprestación.

- Las circunstancias económicas o de mercado, tales como ubicación geográfica, tamaño del mercado, nivel del mercado (por mayor o detal), nivel de la competencia en el mercado, posición competitiva de compradores y vendedores, la disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, los niveles de la oferta y la demanda en el mercado, poder de compra de los consumidores, reglamentos gubernamentales, costos de producción, costo de transporte y la fecha y hora de la operación.

Podemos pensar en productos con características especiales y con oferta y demanda que depende de circunstancias especiales

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

De igual forma adicionalmente al producto también se tiene que valorar el mercado donde se comercializa

Par. En caso de existir comparables internos, el contribuyente deberá tomarlos en cuenta de manera prioritaria en el análisis de los precios de transferencia.

En el caso de comparables se puede tener en cuenta los datos publicados a nivel nacional como los ofrecidos por supersociedades y supe financiera

CAPITULO V

Documentación comprobatoria

La documentación comprobatoria en un análisis financiero, funcional y de mercadeo que deben presentar las empresas que tienen vinculación económica y que cumplan los siguientes requisitos por cada tipo de operación.

Dicha información se debe conservar por cinco años a partir del primero de Enero del año siguiente y debe de estar dictaminada por el revisor fiscal:

- Contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios, es decir en el caso de que no exista la responsabilidad de ser contribuyente del impuesto sobre la renta no existirá la obligación de presentar la información así se tenga vinculados en el exterior.

Ejemplo Una entidad sin ánimo de lucro que tenga asociadas en el exterior.

- Patrimonio bruto en el último día del año o período gravable sea igualo superior al equivalente a cien mil (100.000) UVT, esto significa que cuando hablamos de patrimonio bruto es sin restas los pasivos, ya en este caso sería patrimonio neto.

Ejemplo

Supongamos que una empresa tiene \$5 mil millones de pesos en Activos y tiene unos pasivos de \$ 3 mil millones, en este caso se tienen en cuenta para determinar la obligación los \$ 5 mil millones.

- Cuyos ingresos brutos del respectivo Año sean iguales o superiores al equivalente a sesenta y un mil (61.000) UVT, en este caso los ingresos brutos serian aquellos sin restar los descuentos y devoluciones.

Ejemplo

Pensemos en que un contribuyente tiene unos ingresos brutos de \$ 3 mil millones y que los descuentos y devoluciones son de \$ 2 mil millones, en este caso los ingresos a determinar son los \$ 3 mil millones.

- Por cada operación debe de existir información comprobatoria es decir si una empresa le vende productos en el exterior y adicionalmente le presta servicios por las dos operaciones se debe presentar la información comprobatoria.
- Cuando exista tratados internacionales es importante resaltar que los ajustes de los extranjeros en las declaraciones de los precios de transferencia, se pueden realizar en nuestro país sin pagar sanción.

Ejemplo

Si un contribuyente compra productos \$ 100 en Colombia pero este debe ser reajustado a \$ 150, el precio colombiano debe quedar en \$150.

- El concepto del principio de la plena competencia consiste en que si yo le vendo a un tercero un producto en \$ 20 mil por este mismo valor debió venderle a sus vinculados del exterior, de Zona franca o de paraísos fiscales, esto significa que todos los documentos, soportes y estudios lo deben evidenciar y demostrar, en estos debe de quedar claro los criterios de comparabilidad y debe hacerse por cada tipo de operación así sean complejas o continuas o formen parte de un contrato o de un todo o cuando presenten diferencias significativas.

Contenido de la documentación comprobatoria

La documentación comprobatoria es de carácter obligatorio en aquellos casos donde se tipifica la obligación de presentar los precios de transferencia a que hace referencia la norma, en el caso donde se tipifiquen los vinculados económicos, esta deberá contener los estudios, documentos y demás soportes con los cuales el contribuyente del impuesto sobre la renta y complementarios demuestre que sus ingresos, costos, deducciones, activos y pasivos adquiridos en el respectivo año gravable, relativos a las operaciones celebradas con vinculados del exterior, o con vinculados ubicados en zonas francas, o con personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en paraísos fiscales, fueron determinados considerando para esas operaciones el Principio de, Plena Competencia, entendido como aquel en el cual las

operaciones entre vinculados cumplen con las condiciones, que se hubiesen observado en operaciones comparables con o entre partes independientes.

Que debe contener el estudio

La documentación por cada tipo de operación, deberá tener el nivel de detalle requerido para demostrar la correcta aplicación de los criterios de comparabilidad. La determinación bajo el Principio de Plena Competencia de los ingresos, costos, deducciones, activos y pasivos por las operaciones entre vinculados se debe realizar por tipo de operación. En los casos en los que las operaciones separadas se encuentren estrechamente ligadas entre sí o sean continuación una de otra; no pudiendo valorarse separadamente, dichas operaciones deberán ser evaluadas conjuntamente usando el método más apropiado.

Como hacerlo

En aquellos casos en los que se hayan contratado varios tipos de operación como un todo, cada uno de ellos debe, ser evaluado separadamente, para esta forma determinar que cumplen con las condiciones que se hubiesen observado en operaciones comparables con o entre partes independientes, para cada tipo de operación, con el fin de considerar si la condiciones que se hubiesen observado en operaciones comparables con o entre partes independientes de la operación como un todo, serían las que hubiesen pactado partes independientes.

Deberán analizarse por separado' aquellos tipos de operación que aunque se denominen de manera idéntica o similar, presenten diferencias significativas en relación con las funciones efectuadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos, aun cuando se hubieren celebrado con el mismo vinculado.

El contenido de la documentación comprobatoria, en cuanto sea compatible con el tipo de operación objeto de análisis y con el método utilizado para su evaluación, será el siguiente:

1. Resumen ejecutivo.
2. Análisis funcional.
3. Análisis de mercado.

4. Análisis económico.

Resumen ejecutivo

Este acápite deberá describir el alcance y objetivo de, estudio, el contenido del mismo y las conclusiones a las que se llegó.

Es decir que motivo el estudio y que se pretendió con el mismo el cual debe de estar enfocado a demostrar que los precios de venta utilizados entre vinculados cumplen el principio de plena competencia.

Análisis funcional

Este informe se presentara siempre y cuando sea importante e impacte en el resultado de buscado con la información comprobatoria y depende básicamente de la información interna de la organización y de igual forma toma fuerza en aquellos casos donde se requiere esta información para determinar los precios comparables.

Este informe debe contener al menos los siguientes aspectos:

- a) Descripción del objeto social y de la actividad o actividades comerciales y criterios de compras y ventas.
- b) Condiciones comerciales, productos y nichos de mercado.
- c) Contratos y condiciones comerciales con los vinculados económicos.
- d) Breve descripción de las funciones llevadas a cabo por las partes, las funciones pueden incluir entre otras: diseño, fabricación, ensamblaje, investigación y desarrollo, servicios, compras, comercialización, distribución, ventas, mercadeo,

publicidad, transporte, .financiamiento, gastos de dirección y gestión, control de calidad, operaciones financieras y el tratamiento especial de los bienes que son intangibles.

e) Breve descripción del tipo de activos utilizados en las operaciones y los procesos desarrollados para cumplir con el objeto social.

f) Breve descripción de los riesgos inherentes, al tipo de operación y los activos involucrados en el desarrollo de las actividades, el detalle necesario para la parte analizada, Identificar y describir, en el caso de existir, las estrategias relacionadas con la cobertura de riesgos, siempre y cuando afecten las operaciones bajo estudio, bien sea por la partes intervinientes o por cualquier miembro del grupo del cual se es parte.

g) En el caso de las retribuciones por compensación, la información que describa los pormenores del tipo de operación y de la evaluación de los beneficios, contraprestación o' costos que cuantifiquen la compensación.

h) Estructura organizacional y funcional de la empresa, de sus departamentos y/o divisiones, con la descripción de las actividades que realizan y su correspondiente organigrama.

i) Cualquier otra información relacionada con el análisis funcional que se considere relevante por parte del contribuyente.

Análisis del Mercado

Este análisis mientras sea relevante para determinar y cumplir con el objetivo de los precios de transferencia debe contener los siguientes aspectos:

- a) Entorno donde el negocio desarrolla sus actividades
- b) Descripción de bienes o servicios que pueden dar cobertura a la ausencia del producto transado.
- c) Segmentos y proyecciones de mercados.
- d) Ciclo de Vida del Producto y otras características del mercado.**

1. Análisis Económico

Este estudio es relevante en la medida que es fuente de información para determinar la exactitud de los precios de transferencia y debe contener como mínimo los siguientes aspectos:

a) **Descripción detallada de cada uno de los tipos de operación con los vinculados económico** con la respectiva identificación tributaria, esto incluye el detalle en el caso de operaciones financieras.

- Los criterios utilizados para determinar los precios de transferencia más adecuados que deben incluir los hechos y circunstancias de las transacciones controladas o analizadas, con base en un análisis funcional detallado.
- la disponibilidad de información confiable, particularmente de operaciones entre terceros independientes, necesaria para la aplicación del método
- El grado de comparabilidad de las operaciones controladas frente a las independientes.
- La confiabilidad de los ajustes de comparabilidad que puedan ser necesarios para eliminar las diferencias materiales entre las operaciones entre vinculados frente a las independientes.
-

b) **Cuando se haya seleccionado el Método de Márgenes Transaccionales** se debe de identificar el margen de rentabilidad utilizado de acuerdo a cada operación como ejemplo se tiene margen bruto, margen operacional, margen sobre costos y gastos, rendimientos sobre activos, retorno sobre patrimonio y Razón Berry entendida como "Utilidad bruta dividida entre los gastos de administración más los gastos de comercialización"

c) **Cuando se haya seleccionado el Método de Precio de Reventa**, el del Costo Adicionado o el de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación, el análisis se debe hacer con respecto al contribuyente residente colombiano sin dejar de lado la posibilidad de un posible análisis del vinculado económico, de igual forma teniendo en cuenta la complejidad de la comparabilidad como en caso de los intangibles.

d) **Detalle de los comparables seleccionados.** La documentación e información a preparar y remitir por cada tipo de operación o empresa comparable, deben de evidenciar claridad en las diferentes fuentes y metodologías para determinar el método y el precio más adecuado y deben corresponder al periodo gravable y en caso de periodos diferentes se debe hacer referencia a los motivos.

e) **Descripción de las políticas de precios de transferencia** llevadas a cabo a nivel mundial por el grupo al cual se pertenece o por parte del vinculado con el cual se tiene operaciones, en tanto afecten la operación bajo análisis.

f) **Uso de comparables internos.** En caso de existir comparables internos, éstos deberán ser tenidos en cuenta de manera prioritaria en el análisis de los precios de transferencia.

g) **Descripción de la actividad económica** o empresarial y características del negocio desarrolladas por los comparables seleccionados.

h) Establecimiento del rango de plena, competencia y de la mediana.

i) Descripción de los ajustes técnicos, económicos o contables realizados a los tipos de operación o empresas comparables seleccionadas en el caso de que las diferencias sean relevantes.

j) Estados de resultados de las empresas comparables indicando fuente y fecha de obtención de dicha información.

Que información se debe anexar:

La información comprobatoria debe de estar acompañada de las fuentes de información necesarias para determinar los métodos y precios comparables, estos estados deben de estar elaborados bajo los criterios normativos establecidos en las normas fiscales y el decreto 2649 de 1993, los cuales deben estar certificados por el revisor fiscal y entre los cuales destacamos:

- Estados financieros comparativos a 31 de diciembre del año en estudio, preparados con base en los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia.

a) Estados financieros de propósito general básicos: Balance general, Estado de resultados, Estado de cambios en el patrimonio, Estado de cambios en la situación financiera, Estado de flujos de efectivo y Estados financieros consolidados cuando la matriz o controlante se encuentre en Colombia.

b) Los siguientes Estados financieros de propósito especial: Balance general, Estado de resultados, Estado de costos de producción y de costo de ventas para los bienes y servicios, desagregados o segmentados por tipo de operación cuando a ello haya lugar.

Copia de los contratos, acuerdos o convenios celebrados por el contribuyente con sus vinculados en el exterior, en zonas francas y/o con personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en paraísos fiscales, en tanto que los mismos hayan afectado los tipos de operación objeto de estudio, la rentabilidad de la compañía o las condiciones que se hubiesen dado en operaciones comparables con o entre partes independientes.

1. Contratos sobre transferencia de acciones, aumentos o disminuciones de capital, readquisición de acciones, fusión, escisión y otros cambios societarios relevantes, ocurridos en el año gravable objeto del estudio de precios de transferencia en tanto que los mismos hayan afectado los tipos de operación objeto de estudio, la rentabilidad de la compañía o las condiciones que se hubiesen dado en operaciones comparables con o entre partes independientes.

Servicios intragrupo

Cuando entre las empresas existan servicios intragrupos al igual que en los casos donde se transfieren bienes tangibles de la misma forma se deben utilizar los métodos establecidos para demostrar los principios de plena competencia y cumplir los siguientes requisitos:

a) La información debe evidenciar que los servicios aportados el beneficiario están valorados en las mismas condiciones en caso de que sean prestados en partes independientes.

Acuerdos de costos compartidos

El concepto de costos compartidos hace referencia de los casos en los cuales los vinculados económicos plantean costos comunes como es el caso de una auditoría intragrupo, o servicios de publicidad o demás costos en los cuales se benefician las empresas que conforman el grupo, de igual forma deberán cumplir con el Principio de Plena Competencia,

- a) Describir y demostrar los costos o gastos anuales incurridos para el desarrollo de la actividad del acuerdo de costos compartidos.
- b) Identificar los beneficiarios directos y lo indirectos del acuerdo de costos compartidos, indicando nombre o razón social, número de identificación tributaria y país de residencia o domicilio.
- c) Especificar la naturaleza y la importancia del beneficio efectivo de cada participante sobre los resultados de las actividades del acuerdo de costos compartidos, el ámbito de las actividades y proyectos específicos cubiertos, la duración del acuerdo y las obligaciones y responsabilidades derivadas del mismo.
- d) Indicar si se realizó algún pago distinto a las aportaciones relacionadas con el acuerdo de costos compartidos, que correspondan para la adquisición del beneficio efectivo sobre los activos, servicios o derechos obtenidos a través del mismo.
- e) Detallar el método de atribución, criterios, circunstancias y ajustes, si los hubo, que reflejen la cuota de participación y su cuantificación en los beneficios que se espera obtener del acuerdo, comparando las previsiones utilizadas para determinar los beneficios esperados frente a los resultados reales.
- f) Detallar los procedimientos para la adhesión o retiro de un participante en el acuerdo de costos compartidos y sus consecuencias, así como los procedimientos y consecuencias en caso de su rescisión.

Reestructuraciones empresariales

Este referente normativo hace referencia aquellos casos donde los vinculados económicos se reestructuran con el fin de mejorar sus niveles de productividad y de optimización de los beneficios, los cuales se deben realizar manteniendo el principio de plena competencia

- Identificar, activos, funciones y riesgos antes y después del proceso de reestructuración.
 - a) Identificar los derechos y obligaciones, de acuerdo con la conducta de las partes y el marco legal y contractual que operaba antes de la reestructuración y los cambios producidos a partir de la misma, para las partes intervinientes.
- Detallar en forma pormenorizada la distribución de riesgos llevada a cabo entre las partes.
- Describir los beneficios potenciales para las partes, derivado de la transferencia de riesgos. Identificar cuál de las partes intervinientes 'en la operación toma las decisiones tendientes a asumir el riesgo y sugestión.
 - b) Describir las sinergias esperadas de la reestructuración y los análisis económicos, financieros y de otra índole que se tuvieron en cuenta para tales previsiones.
 - c) Descripción de las compensaciones o retribuciones por la reestructuración y su cuantificación.

Rango de plena competencia

Cuando haya dos o más operaciones independientes, y cada una de ellas sea igualmente comparable a la operación entre vinculados, se podrá obtener un rango de indicadores financieros relevantes de precios o márgenes de utilidad, habiéndoles aplicado el más apropiado de los métodos indicados de que trata el artículo 260-3 del Estatuto Tributario. Este rango se denominará de Plena Competencia.

Sin embargo, una vez realizado el proceso para seleccionar comparables y pudiendo haber limitaciones de información sobre ellos, a pesar de haber tenido en cuenta las consideraciones necesarias para excluir aquellas observaciones menos confiables, las cuales no pueden identificarse o cuantificarse y por tanto no son susceptibles de ajuste, se puede llegar a un rango de precios o márgenes de utilidad que se considera sigue generando diferencias en la comparabilidad. En tal caso, el contribuyente podrá utilizar herramientas estadísticas que consideran la tendencia central, como por ejemplo el método estadístico del rango intercuartil u otros percentiles con el fin de mejorar la confiabilidad del análisis.

El contribuyente del impuesto sobre la renta y complementarios deberá manifestar, en su documentación comprobatoria, las razones técnicas que lo llevaron a seleccionar el rango de plena competencia o un rango ajustado mediante otras herramientas estadísticas.

CAPITULO VI

Otras disposiciones

La documentación comprobatoria deberá presentarse dentro del año inmediatamente siguiente al año gravable al que corresponde la información, en las fechas que determine el Gobierno Nacional, en forma virtual a través de los servicios informáticos electrónicos de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y en las condiciones que ésta determine, atendiendo al, último dígito del NIT del obligado, sin el dígito de verificación.

Para efectos de control ,de las obligaciones derivadas de la aplicación del régimen de precios de transferencia, la documentación comprobatoria deberá conservarse por un término de cinco (5) años, contados a partir del 1° de enero del año gravable siguiente al que corresponden las operaciones que dieron lugar a su elaboración, expedición o recibo, así como demás informaciones y pruebas referentes a las operaciones realizadas con vinculados del exterior, o con vinculados ubicados en zonas francas, o con personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en paraísos fiscales.

Paraísos fiscales

Es importante resaltar que un paraíso fiscal no es un centro de mafia o un lavado de dineros es un lugar que tiene un tratamiento especial por sus gobernantes y que tiene las siguientes características:

- Inexistencia de tipos impositivos o existencia de tipos nominales sobre la renta bajos, con respecto a los que se aplicarían en Colombia en operaciones similares.
- Carencia de un efectivo intercambio de información o existencia de normas legales o prácticas administrativas que lo limiten.
- Falta de transparencia a nivel legal, reglamentario o de funcionamiento administrativo.
- Inexistencia del requisito de una presencia local sustantiva, del ejercicio de una actividad real y con sustancia económica.

El gobierno colombiano mediante decreto determinar cuáles son los paraísos fiscales y determinara otros criterios que identifiquen y los residentes colombianos tendrán la obligación de presentar la información comprobatoria y la declaración informativa sin importar los límites del patrimonio y los ingresos.

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

Costos y deducciones

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

Las operaciones a las cuales se les apliquen las normas de precios de transferencia, no están cobijadas con las limitaciones a los costos y gastos previstos en este Estatuto para los vinculados. Y viceversa a una tasa del DTF

Ej. Una empresa le presta a un socio \$100 millones sin intereses, supongamos que el DTF es del 4% efectivo anual, esto significa que el Interés a calcular y a formar parte de los ingresos de la sociedad es \$4 millones.

En lo referente a la venta o compra de activos fijos la utilidad se considera ganancia ocasional (Art 90).

Se tiene una Maquinaria y E tiene una Maquinaria y Equipo por valor de \$100 millones con una depreciación acumulada de \$60 millones.

Si el Activo se vende en \$ 50 millones significa que al tomar el valor del activo de \$ 100 millones y le restamos la depreciación de \$60 millones nos da un resultado de \$40 millones y si comparamos esto con el precio de venta nos dará una utilidad de \$10 millones, lo cual es la ganancia ocasional.

Los costos y gastos financieros entre matrices y filiales, agencias y sucursales del exterior no son deducibles, esto incluye la diferencia en cambio (Art 124-1).

No son deducibles las pérdidas entre vinculados que provengan de la venta de activos fijos (Art 151)

De igual forma no son deducibles las deducciones por perdida en venta de activos entre socios y la sociedad en el caso de sociedad limitada.

Las transacciones entre sociedades limitadas y los respectivos socios o vinculados hasta un cuarto grado de consanguinidad o en el caso de sociedades y sus vinculados.

CAPITULO VII

Declaración informativa

La declaración informativa es un denuncia donde el responsable deja la evidencia de los criterios utilizados para comprobar el cumplimiento de los precios de transferencia y el principio de plena competencia y debe cumplir los siguientes requisitos.

- a) El formulario que para el efecto señale la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales debidamente diligenciado.
- b) La información necesaria para la identificación del contribuyente.
- c) La información necesaria para la identificación de los vinculados del exterior, los vinculados ubicados en zonas francas, o las personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en paraísos fiscales, según el caso, con los cuales se celebraron operaciones.
- d) La información necesaria para la identificación de los tipos de operación realizados durante el año gravable por el contribuyente con vinculados del exterior, o con vinculados ubicados en zonas francas, o con personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en paraísos fiscales, según el caso.
- e) La información sobre la metodología utilizada y demás factores necesarios para la determinación; de los precios o márgenes de utilidad.
- f) La información sobre acuerdos de costos compartidos y reestructuraciones empresariales.
- g) La liquidación de las sanciones cuando a ello haya lugar.
- h) La firma de quien cumpla el deber formal de declarar.
- i) obligación de presentar declaración informativa
- j) Esta declaración se hace a través de los medios electrónicos de la Dian y se conforma de los siguientes campos y requisitos:
 - k) 1) Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios.
 - l) 2) Obligados a la aplicación de las normas que regulan el régimen de precios de transferencia,

m) 3) Patrimonio bruto en el último día del año o período gravable sea igualo superior al equivalente a cien mil (100.000) UVT.

n) \$)Ingresos brutos del respectivo año sean iguales o superiores al equivalente a sesenta y un mil (61.000) UVT,

o) 4) Que celebren operaciones con vinculados conforme a lo establecido en los artículos 260-1 y 260-2 de este Estatuto.

- **Tipos de operación**

Los tipos de operación son las actividades entre vinculados que tipifican los precios de transferencia y que de acuerdo a la siguiente relación cubren todo tipo de actividad.

Se entiende por tipo de operación el conjunto de las operaciones que realiza el contribuyente mediante actividades que no presentan diferencias significativas en relación con las funciones efectuadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por el mismo.

Operaciones de ingreso y de Egreso

Recibidos o abonados en cuenta por concepto de:

Netos por venla de, inventarios producidos.

Netos por venta de inventarios no producidos.

Servicios intermedios de la producción - maquila.

Servicios administrativos.

Asistencia técnica.

Servicios técnicos. Otros servicios.

Honorarios.

Comisiones.

Publicidad: Seguros y reaseguros.

Ingresos por Derivados 'financieros.

Intereses sobre préstamos.

Arrendamientos.

Arrendamientos financieros.

Prestación de otros servicios financieros.

Garantías.

Enajenación de acciones'(inventario).

Enajenación de acciones y aportes (activo fijo).

Venta de cartera.

Venta de activos fijos no depreciables.

Venta de activos fijos depreciables, amortizables y agotables.

Venta de intangibles o derechos tales como patente; know-how, marcas, entre otros. Cesión de intangibles, derechos u obligaciones.

Licenciamientos o franquicias.

Regalías.

Otras Inversiones.

Otros activos.

Otros ingresos.

Aportes en especie o en industria a sociedades o entidades extranjeras. Aportes de intangibles a sociedades o entidades extranjeras.

- **Plazo, para la presentación de la declaración informativa.**

La declaración informativa de que trata el artículo 260-9 del Estatuto Tributario, deberá ser presentará en las fechas que determine el Gobierno Nacional, en forma virtual a través de los servicios informáticos electrónicos de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, en las condiciones técnicas que ésta determine, atendiendo al último dígito del NII del obligado, sin el dígito de verificación.

CAPITULO VIII

Acuerdos anticipados de precios

Los obligados a presentar la información comprobatoria de forma periódica podrán llegar a un acuerdo con la administración para mantener una información base para determinar los precios comparables y consiste en un conjunto de criterios y una metodología para la fijación de los precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad aplicables durante determinados períodos fiscales a las operaciones que se realicen con vinculados.

Para llegar a este acuerdo el contribuyente responsable debe presentar una solicitud ante la Dian y cumplir los requisitos establecidos para mantener el beneficio, dicha solicitud puede ser aceptada o rechazo de la solicitud de Acuerdo Anticipado de Precios.

Presentada la solicitud de Acuerdo Anticipado de Precios, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales dentro del término de los nueve (9) meses siguientes efectuará los análisis a que haya lugar y solicitará y recibirá las modificaciones y aclaraciones pertinentes para aceptar o rechazar dicha solicitud.

En el evento de que la solicitud sea rechazada, procederá dentro de los quince (15) días siguientes a su notificación, el recurso de reposición y La Administración Tributaria tendrá un término de dos (2) meses contados a partir de su interposición para resolver el recurso.

El Acuerdo Anticipado de Precios podrá surtir efectos en el período gravable en que se suscriba el acuerdo, el año inmediatamente anterior y hasta por los tres (3) períodos gravables siguientes, a la suscripción del acuerdo, según lo convenido entre las partes.

Cuando se presenten variaciones significativas de los supuestos considerados en el momento de la suscripción del Acuerdo, el mismo podrá ser modificado para adecuarlo a las nuevas circunstancias, a iniciativa del contribuyente o de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Se entenderán como variaciones, significativas las derivadas de cualquier hecho o circunstancia que representen un cambio en los supuestos básicos del Acuerdo y cuyo efecto en

los precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad contradiga los fundamentos del mismo.

La solicitud de modificación del Acuerdo por iniciativa del contribuyente deberá ser presentada dentro de los dos (2) meses siguientes a la ocurrencia de los hechos o circunstancias que dan lugar a la solicitud.

Cuando un contribuyente obligado a presentar la información comprobatoria y la declaración informativa tiene elementos suficientes para demostrar que sus estudios son fidedignos la administración impositiva podrá acordar tratados de conservar esos datos como soporte de futuros informes de precios de transferencia.

Para lo anterior debe de cumplir los siguientes requisitos:

- Los acuerdos podrá surtir efectos en el año en que se suscriba el acuerdo, el año inmediatamente anterior, y hasta por los tres (3) períodos gravables siguientes a la suscripción del acuerdo.
- Los contribuyentes deberán solicitar por escrito la celebración del acuerdo.
- La Administración Tributaria, tendrá un plazo máximo de nueve (9) meses contados a partir de la presentación de la solicitud de acuerdos unilaterales, para efectuar los análisis pertinentes, solicitar y recibir modificaciones y aclaraciones y aceptar o rechazar la solicitud.
- Para acuerdos bilaterales o multilaterales, el tiempo será el que se determine conjuntamente entre las autoridades competentes de dos o más estados.
- El contribuyente podrá solicitar la modificación del acuerdo, cuando considere que durante la vigencia del mismo se han presentado variaciones significativas de los supuestos tenidos en cuenta al momento de su celebración. La Administración Tributaria tendrá un término de dos (2) meses para aceptar, desestimar o rechazar la solicitud, de conformidad con lo previsto en el reglamento.
- Cuando la Administración Tributaria establezca que se han presentado variaciones significativas en los supuestos considerados al momento de suscribir el acuerdo, podrá informar al contribuyente sobre tal situación. El contribuyente dispondrá de un mes (1) a partir del conocimiento del informe para solicitar la modificación del acuerdo. Si vencido

este plazo no presenta la correspondiente solicitud, la Administración Tributaria cancelará el acuerdo.

- Cuando la Administración Tributaria establezca que el contribuyente ha incumplido alguna de las condiciones pactadas en el acuerdo suscrito, procederá a su cancelación.
- Cuando la Administración Tributaria establezca que durante cualquiera de las etapas de negociación o suscripción del acuerdo, o durante la vigencia del mismo, el contribuyente suministró información que no corresponde con realidad, revocará el acuerdo dejándolo sin efecto desde la fecha de su suscripción.
- El contribuyente que suscriba un acuerdo, deberá presentar un informe anual de las operaciones amparadas con el acuerdo en los términos que establezca el reglamento.
- Contra las resoluciones que rechacen las solicitudes de acuerdo presentadas por los contribuyentes, las que desestimen o rechacen las solicitudes de modificación del acuerdo, y aquellas por medio de las cuales la administración tributaria cancele unilateralmente el acuerdo, procederá el recurso de reposición que se deberá interponer ante el funcionario que tomó la decisión, dentro de los quince (15) días siguientes a su notificación.
- La Administración Tributaria tendrá un término de dos (2) meses contados a partir de su interposición para resolver el recurso.

CAPITULO VIII

Sanciones

Sanciones respecto de la documentación comprobatoria y de la declaración informativa.

El incumplimiento en la información o presentarla de forma extemporánea o de forma genera sanciones como a continuación se detalla:

Respecto a la documentación comprobatoria y a la declaración informativa se aplicarán las siguientes sanciones:

Documentación comprobatoria

Sanción por extemporaneidad. La presentación extemporánea de la documentación comprobatoria dará lugar a la imposición de una sanción por extemporaneidad, la cual se determinará de la siguiente manera:

- Presentación dentro de los quince días hábiles siguientes al vencimiento del plazo para presentar la documentación comprobatoria: Cuando la documentación comprobatoria se presente dentro de los quince días hábiles siguientes al vencimiento del plazo para su presentación habrá lugar a la imposición de una sanción equivalente a setenta y cinco (75) UVT por cada día hábil de retardo, sin que dicha sanción exceda la suma equivalente a mil ciento veinticinco (1.125) UVT.

Ejemplo:

Un contribuyente se demoró para presentar la información siete días calendario cual es la sanción

$$5 \text{ días} * 75 \text{ UVT}$$

Cuando se trate de contribuyentes cuyas operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia, en el año o periodo gravable al que se refiere la documentación comprobatoria, tengan un monto inferior al equivalente a ochenta mil (80.000) UVT, la sanción a la que se refiere este literal será equivalente a quince (15) UVT por cada día hábil de retardo, sin que dicha sanción exceda la suma equivalente a doscientas veinticinco (225) UVT.

- 5 días * 15 UVT

Presentación con posterioridad a los quince días hábiles siguientes al vencimiento del plazo para presentar la documentación comprobatoria: Cuando la documentación comprobatoria se presente con posterioridad a los quince días hábiles siguientes al vencimiento del plazo para su presentación habrá lugar a la imposición de una sanción equivalente a mil doscientas (1.200) UVT por cada mes o fracción de mes calendario de retardo en la presentación de la documentación, sin que dicha sanción exceda la suma equivalente a catorce mil cuatrocientas (14.400) UVT.

Ej. Un contribuyente presento la información a los 25 días calendario cual es la sanción

- Son 1200 uvt

Cuando se trate de contribuyentes cuyas operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia, en el año o periodo gravable al que se refiere la documentación comprobatoria Tengan un monto inferior al equivalente a ochenta mil (80.000) UVT, la sanción a la que se refiere este literal será equivalente a doscientas cincuenta (250) UVT por cada mes o fracción de mes calendario de retardo, sin que dicha sanción exceda la suma equivalente a tres mil (3.000) UVT.

Ej. Un contribuyente presento la información a los 25 días calendario cual es la sanción

- Son 250 uvt
- **Sanción por inconsistencias en la documentación comprobatoria.** Cuando la documentación comprobatoria, relativa a una o más de las operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia, presente inconsistencias tales como errores en la información, información cuyo contenido no corresponde a lo solicitado, o información que no permite verificar la aplicación del régimen de precios de transferencia habrá lugar a la imposición de una sanción equivalente al uno por ciento (1 %) del valor de dichas operaciones, sin que la sanción exceda la suma equivalente a tres mil ochocientas (3.800) UVT.

Una empresa cometió un error por un valor de \$mil millones la sanción será de \$10 millones.

Pero si el error es de \$20 mil millones la sanción siempre seran 3800 uvt

Cuando se trate de contribuyentes cuyas operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia, en el año o periodo gravable al que se refiere la documentación comprobatoria, tengan un monto inferior al equivalente a ochenta mil (80.000) UVT, la sanción consagrada en este inciso no podrá exceder la suma equivalente a ochocientas (800) UVT.

Una empresa cometió un error por un valor de \$mil millones la sanción será de \$10 millones.

Tengan un monto inferior al equivalente a ochenta mil (80.000) UVT, la sanción consagrada en este inciso no podrá exceder la suma equivalente a ochocientas (800) UVT.

- **Sanción por omisión de información en la documentación comprobatoria.** Cuando en la documentación comprobatoria se omite información relativa a las operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia habrá lugar a la imposición de una

sanción del dos por ciento (2%) sobre el valor total de dichas operaciones, sin que la sanción exceda la suma equivalente a cinco mil (5.000) UVT, además del desconocimiento de los costos y deducciones originados en las operaciones respecto de las cuales no se suministró información.

Una empresa cometió un error que omitió por un valor de \$mil millones la sanción será de \$10 millones.

Pero si el error es de \$20 mil millones la sanción siempre serán 5000 uvt

Cuando se trate de contribuyentes cuyas operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia, en el año o periodo gravable al que se refiere la documentación comprobatoria, tengan un monto inferior al equivalente a ochentas mil (80.000) UVT, la sanción consagrada en este inciso no podrá exceder la suma equivalente a mil cuatrocientas (1.400) UVT.

Cuando de la documentación comprobatoria no sea posible establecer la base para determinar la sanción por omisión de información, dicha base será determinada, teniendo en cuenta la información relacionada con las operaciones respecto de las cuales se omitió la información Consignada en la declaración informativa. En el evento en que no sea posible liquidar la sanción teniendo en cuenta la información consignada en la declaración informativa, dicha sanción corresponderá al uno por ciento (1%) de los ingresos netos reportados en la última declaración de renta presentada por el contribuyente. Si no existieren ingresos, la sanción corresponderá al uno por ciento (1%) del patrimonio bruto reportado en la última declaración de renta presentada por el contribuyente, sin que dicha sanción exceda la suma equivalente a veinte mil (20.000) UVT.

Cuando no se posible determinar la base de la sanción se tendrá en cuenta el orden del siguiente criterio:

- Declaración informativa
- El 1% de los Ingresos netos de la última declaración

- El 1% del patrimonio bruto de la última declaración
- **Sanción por omisión de información en la documentación comprobatoria, relativa a operaciones con personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en paraísos fiscales.**

Cuando en la documentación comprobatoria se omite información relativa a operaciones realizadas con personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en paraísos fiscales, además del desconocimiento de los costos y deducciones originados en dichas operaciones, se generará una sanción del cuatro por ciento (4%) del valor total de dichas operaciones, sin que dicha sanción exceda la suma equivalente a diez mil (10.000) UVT.

En todo caso, si el contribuyente subsana la omisión con anterioridad a la notificación de la liquidación de revisión, no habrá lugar a aplicar la sanción desconocimiento de costos y deducciones.

En el caso de los paraísos fiscales la sanción se diferencia por la calidad del vinculado, por tal motivo omitir información comprobatoria en este caso es más honeroso.

Un contribuyente omitió información con un paraíso fiscal por valor de \$ 500 millones en gastos ¿cuál es la sanción?

Base de la sanción = \$ 500 M * 4% y el desconocimiento del gasto

- **Sanción reducida en relación con la documentación comprobatoria.** Las sanciones pecuniarias a que se refieren los numerales 2, 3 Y 4 del literal A de este artículo se reducirán al cincuenta por ciento (50%) de la suma determinada en el pliego de cargos o en el requerimiento especial, según el caso, si las inconsistencias u omisiones son subsanadas por el contribuyente antes de la notificación de la resolución que impone la sanción o de la liquidación oficial de revisión, según el caso. Para tal efecto, se deberá presentar ante la dependencia que esté conociendo de la investigación una memoria de

aceptación de la sanción reducida, en el cual se acredite que la omisión fue subsanada, así como el pago o acuerdo de pago de la misma.

El procedimiento para la aplicación de las sanciones aquí previstas será el contemplado en los artículos 637 y 638 de este Estatuto. Cuando la sanción se imponga mediante resolución independiente, previamente se dará traslado del pliego de cargos a la persona o entidad sancionada, quien tendrá un término de un mes para responder.

- **Sanción por corrección de la documentación comprobatoria.** Cuando, con posterioridad a la notificación del requerimiento especial o del pliego de cargos según el caso, el contribuyente corrija la documentación comprobatoria modificando los métodos para determinar el precio o margen de utilidad, o los criterios de comparabilidad, habrá lugar a una sanción del cuatro por ciento (4%) del valor total de las operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia, sin que dicha sanción exceda la suma equivalente a veinte mil (20.000) UVT.

Declaración Informativa.

La sanción por declaración informativa es menos honerosa pero tiene los mismos criterios de medición de la sanción por información comprobatoria.

- **Sanción por extemporaneidad.** La presentación extemporánea de la declaración informativa dará lugar a la imposición de una sanción por extemporaneidad, la cual se determinará de la siguiente manera:

Presentación dentro de los quince días hábiles siguientes al vencimiento del plazo para presentar la declaración informativa: Cuando la declaración informativa se presente dentro de los quince días hábiles siguientes al vencimiento del plazo para su presentación habrá lugar a la imposición de una sanción equivalente a cincuenta (50) UVT por cada día hábil de retardo, sin que dicha sanción exceda la suma; equivalente a setecientos cincuenta (750) UVT.

Un contribuyente presento su declaración informativa un mes después por valor de \$400 millones cual será la sanción será de 750 uvt.

Cuando se trate de contribuyentes cuyas operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia, en el año o periodo gravable al que se refiere la declaración informativa, tengan un monto inferior al equivalente a ochenta mil (80.000) UVT, la sanción a la que se refiere este literal será equivalente a diez (10) UVT por cada día hábil de retardo, sin que dicha sanción exceda la suma equivalente a ciento cincuenta (150) UVT.

Un contribuyente presento su declaración informativa un mes después por valor de \$400 millones cual será la sanción será de 150 uvt

Presentación con posterioridad a los quince días hábiles siguientes al vencimiento del plazo para presentar la declaración informativa: Cuando la declaración informativa se presente con posterioridad a los quince días hábiles siguientes al vencimiento del plazo para su presentación habrá lugar a la imposición de una sanción equivalente a ochocientos (800) UVT por cada o fracción de mes calendario de retardo en la presentación de la declaración, sin que dicha sanción exceda la suma equivalente a nueve mil seiscientos (9.600) UVT.

Cuando se trate de contribuyentes cuyas operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia, en el año o periodo gravable al que se refiere declaración informativa, tengan un monto inferior al equivalente a ochenta (80.000) UVT, la sanción a la que se refiere este literal será equivalente a ciento sesenta (160) UVT por cada mes o fracción de mes calendario de retardo, sin que dicha sanción exceda la suma equivalente a mil novecientos veinte (1.920) UVT.

Un contribuyente presento su declaración informativa un mes después por valor de \$400 millones cual será la sanción será de 800 uvt

Un contribuyente presento su declaración informativa un mes después por valor de \$400 millones cual será la sanción será de 160 uvt.

- **Sanción por inconsistencias en la declaración informativa.** Cuando la declaración informativa contenga inconsistencias respecto a una o más operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia, habrá lugar a la imposición de una sanción equivalente al cero punto seis por ciento (0.6%) del valor de dichas operaciones, sin que la sanción exceda la suma equivalente a dos mil doscientas ochenta (2.280) UVT.

Un contribuyente reporta una inconsistencia por valor de \$1.000 millones la sanción es de \$ 6 millones.

Cuando se trate de contribuyentes cuyas operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia, en el año o periodo gravable al que se refiere la declaración informativa tengan un monto inferior al equivalente a ochenta mil (80.000) UVT, la sanción consagrada en este inciso no podrá exceder el equivalente a cuatrocientas ochenta (480) UVT.

Un contribuyente reporta una inconsistencia por valor de \$100 millones la sanción es de 4 600 mil.

Se entiende que se presentan inconsistencias en la declaración informativa cuando los datos y cifras consignados en la declaración informativa no coincidan con la documentación comprobatoria.

- **Sanción por omisión de información en la declaración informativa.** Cuando en la declaración informativa se omita información relativa a las operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia habrá lugar a la imposición de una sanción del uno punto tres por ciento (1.3%) sobre el valor total de dichas operaciones, sin que la sanción exceda la suma equivalente a tres mil (3.000) UVT, además del desconocimiento de los costos y deducciones originados en las operaciones respecto de las cuales no se suministró información.

Un contribuyente omite una información por valor de \$100 millones la sanción es de \$1.300.000.

Cuando se trate de contribuyentes cuyas operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia, en el año o periodo gravable al que se refiere la declaración informativa, tengan un monto inferior al equivalente a ochenta mil (80.000) UVT, la sanción consagrada en este inciso no podrá exceder el equivalente a mil (1 .000) UVT.

Un contribuyente omite una información por valor de \$44000millones la sanción es de \$1.300.000.

Cuando no sea posible establecer la base para determinar la sanción por omisión de información, dicha sanción corresponderá al uno por ciento (1 %) de los ingresos netos reportados en la última declaración de renta presentada por el contribuyente.

Si no existieren ingresos, la sanción corresponderá al uno por ciento (1 %) del patrimonio bruto reportado en la última declaración de renta presentada por el contribuyente, sin que dicha sanción exceda la suma equivalente a veinte mil (20.000) UVT.

- **Sanción por omisión de información en la declaración informativa**, relativa a operaciones con personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en paraísos fiscales. Cuando en la declaración informativa se omita información relativa a operaciones realizadas con personas, sociedades, entidad eso empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en paraísos fiscales, además del desconocimiento de los costos y deducciones originados en dichas operaciones, se generará una sanción del dos punto seis por ciento (2.6%) del valor total de dichas operaciones, sin que dicha sanción exceda la suma equivalente a seis mil (6.000) UVT.

En todo caso, si el contribuyente subsana la omisión con anterioridad a la notificación de la liquidación de revisión, no habrá lugar a aplicar la sanción por desconocimiento de costos y deducciones.

Asimismo, una vez notificado el requerimiento especial, solo serán aceptados los costos y deducciones, respecto de los cuales se demuestre plenamente que fueron determinados de conformidad con el Principio de Plena Competencia.

- **Sanción por no presentar la declaración informativa.** Quienes incumplan la obligación de presentar la declaración informativa, estando obligados a ello, serán remplazados por la administración tributaria, previa comprobación de su obligación, para que presenten la declaración informativa en el término perentorio de un (1) mes.

El contribuyente que no presente la declaración informativa no podrá invocarla posteriormente como prueba en su favor y tal hecho se tendrá como indicio en su contra.

Cuando no se presente la declaración informativa dentro del término establecido para dar respuesta al emplazamiento para declarar, habrá lugar a la imposición de una sanción equivalente al diez por ciento (10%) del valor total de las operaciones sometidas al régimen de precios de transferencia realizadas durante la vigencia fiscal correspondiente, sin que dicha sanción exceda la suma equivalente a veinte mil (20.000) UVT.

Un contribuyente presentó la información comprobatoria después del emplazamiento por un valor de \$ 1000 millones la sanción sería de \$100 millones.

- **Sanción reducida en relación con la declaración informativa.** Las sanciones pecuniarias a que se refieren los numerales 2, 3 y 4 del literal B de este artículo se reducirán al cincuenta por ciento (50%) de la suma determinada en el pliego de cargos o en el requerimiento especial, según el caso, si las inconsistencias u omisiones son subsanadas por el contribuyente antes de la notificación de la resolución que impone la

sanción o de la liquidación oficial de revisión, según el caso. Para tal efecto, se deberá presentar ante la dependencia que esté conociendo de la investigación un memorial de aceptación de la sanción reducida, en el cual se acredite que la omisión fue subsanada, así como el pago o acuerdo de pago de la misma.

CONCLUSIONES

- Este proyecto es relevante en el sentido de que ofrece alternativas de interpretación de los precios de transferencia.
- Son muchos los usuarios que se beneficiaran de la propuesta.
- El público objeto es el del área financiera.
- Es un tema difícil de entender pero a la vez de gran importancia para el usuario
- Es un gran aporte a la área contable y tributaria.

MARCO REFERENCIAL

- Art 28 de la ley 222 de 1995.
- Art 450 y 452 del Estatuto Tributario.
- Decreto 3030 de 2013.
- Decretos Reglamentarios
- Doctrinas de la Dian recuperado de: www.Dian.gov.co
- Código de Comercio Artículo 260, 261, 263 y 264
- Ley 1607 de 2013 Art 260-1 al 260-11
- Sentencias C 0571-2010, sentencia C 0690-2003, sentencia C, 0815-2009.