

**HERRAMIENTA DIGITAL PARA LA REALIZACION DE PRECIOS DE  
TRANSFERENCIA BAJO EL METODO DE PRECIO DE REVENTA PARA LA  
FIRMA DE AUDITORIA GLOBALAUDITGROUP**

**ELIZABETH GRISALES DUQUE  
MIGUEL ANGELO RODRIGUEZ VELOZA**

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TITULO DE ESPECIALISTA EN  
GERENCIA TRIBUTARIA**

**Asesoras:**

**MARIA TERESA MESA MONTAÑEZ  
Docente en Formación Investigativa**

**ROSA MARIA OLARTE MORENO  
Directora Especialización**

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA  
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS, SOCIALES Y EMPRESARIALES  
PROGRAMA DE CONTADURIA PÚBLICA  
ESPECIALIZACION EN GERENCIA TRIBUTARIA  
BOGOTA D.C.**

**2012**

Nota de aceptación

---

---

---

---

---

---

---

Firma del presidente del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

Bogotá D.C., 16 de marzo de 2012

“A nuestro mas grande tesoro,  
nuestra amada y hermosa hija  
Emmily, que tu maravilloso mundo  
de magia y fantasía prevalezca  
siempre, por que tu Má y tu Pá  
seremos eternamente tus héroes”

## CONTENIDO

	Pág
1. DESCRIPCION DEL PROBLEMA	7
2. FORMULACION DEL PROBLEMA	9
3. OBJETIVOS	10
3.1. OBJETIVO GENERAL	10
3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS	10
4. JUSTIFICACIÓN	11
5. MARCO REFERENCIAL	12
5.1. MARCO TEORICO	12
5.2. MARCO LEGAL	33
5.3. MARCO CONCEPTUAL	37
5.4 MARCO INSTITUCIONAL	42
6. ASPECTOS METODOLÒGICOS	44
6.1. TIPO DE INVESTIGACION	44
6.2. POBLACION Y MUESTRA	44
6.3. PROCEDIMIENTO	45
7. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	47
7.1.VALIDACIÓN DE LA OBLIGATORIEDAD DEL CLIENTE A PRESENTAR INFORME DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	47
7.2. INFORMACIÓN GENERAL DE LA COMPAÑÍA Y SU VINCULADA	48
7.3. INFORMACIÓN ESPECIFICA DE LAS OPERACIONES	49
7.4. ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA MEDIANTE EL MÉTODO DE PRECIOS DE REVENTA (PR)	51
8. CONCLUSIONES	56
9. SUGERENCIAS	58
BIBLIOGRAFIA	60

## **INTRODUCCION**

Este trabajo fue desarrollado en la Universidad Piloto de Colombia, como requisito para obtener el título de Especialista en Gerencia Tributaria.

El objetivo del trabajo fue determinar los elementos que se deben incluir en un diseño de la herramienta digital para la realización de estudio de precios de transferencia por el método de precio de reventa para la firma GlobalAuditGroup, teniendo en cuenta el conocimiento de las empresas clientes, con el fin de cumplir con las exigencias establecidas en el capítulo XI del Estatuto Tributario, aplicable a los precios de transferencia.

Con el desarrollo del presente trabajo, se superara la limitación que presentaba GlobalAuditGroup, al no poder ofrecer el servicio de elaboración de precios de transferencia debido a que es de alta complejidad y que no existía una herramienta digital que facilitara su realización.

El trabajo se justificó ya que la herramienta desarrollada nos permitirá generar estudio de precios de transferencia a los actuales clientes y potenciales clientes, bajo el método de precio de reventa de una manera eficiente, integral y rentable para la firma GlobalAuditGroup.

Es por ello que en este trabajo se explica la información necesaria para la elaboración de precios de transferencia bajo el método de precio de reventa, por tal razón el trabajo se encuentra dividido por graficas y capítulos que detallan la información necesario para comprender el método necesario bajo el cual se realizara esta herramienta.

Este trabajo es parte integral de nuestro desarrollo profesional y personal, ya que actualmente somos socios fundadores de la firma GlobalAuditGroup.

## 1. DESCRIPCION DEL PROBLEMA

La presentación de la declaración informativa, y la preparación y conservación de la documentación comprobatoria de precios de transferencia, relativa a operaciones con vinculados extranjeros; es de obligatorio cumplimiento en Colombia para las compañías señaladas en el decreto 4349 de 2004, emitido por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, y el artículo 260 del Estatuto Tributario y debe ser presentada anualmente a más tardar el 30 de junio del año siguiente al respectivo año gravable. Sin embargo, el decreto 1602 de 2012 modifica el decreto 4349, estableciendo que la documentación comprobatoria se deberá entregar virtualmente en septiembre de 2012.

Como es el caso de 2 compañías multinacionales para las cuales es obligatoria la presentación, preparación y conservación de precios de transferencia, las cuales se encuentran vinculadas comercialmente con la firma GlobalAuditGroup, que ofrece los siguientes servicios administrativos y financieros:

- Revisoría Fiscal
- Auditoría Externa
- Outsourcing de Auditoría Interna
- Asesoría Tributaria
- Asesoría Jurídica
- Outsourcing Contable
- Valoración de Empresas
- Capacitaciones Financieras

Sin embargo, como se observa en la descripción de los servicios de la firma no ofrece la **elaboración de precios de transferencia**, porque desconoce la normatividad y por ende la forma de hacer el estudios de precios de transferencia. La anterior situación, le ha generado a la firma GlobalAuditGroup perdida de

oportunidades de negocio dentro de sus actuales clientes los cuales podrían representar un 5% del total de sus ingresos; por la limitación que presenta al no poder ofrecerles el servicio de elaboración de precios de transferencia debido a que es de alta complejidad y que en el mercado no existe una herramienta digital que facilite la realización del estudio de precios de transferencia. Adicionalmente, se observó que las compañías con las cuales la firma GlobalAuditGroup, no pudo prestar el servicio de elaboración de precios de transferencia son clientes actuales y corresponden a sucursales extranjeras que comercializan los productos de su casa matriz, por lo tanto el método aplicable es precio de reventa (PR).

De seguir así la firma GlobalAuditGroup podría perder los clientes actuales que requieren el servicio de elaboración de precios de transferencia al no poder ofrecer un portafolio integral de servicios y en un futuro no poder vincular clientes que sean sucursales extranjeras.

Para evitar la anterior situación, este trabajo pretende diseñar una herramienta digital que le permita realizar estudio de precios de transferencia bajo el método de precio de reventa (PR), y de esta forma establecer un producto que integre su portafolio de servicios a ofrecer a sus clientes.



## 2. FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Qué elementos se deben incluir en el diseño de la herramienta digital para la realización de estudio de precios de transferencia determinado por el método de precio de reventa en la firma GlobalAuditGroup?

¿Cuáles son los requisitos que debe incluir la herramienta digital para determinar la obligatoriedad de los posibles clientes de la firma GlobalAuditGroup de preparar y enviar la documentación comprobatoria de precios de transferencia?

¿Cuál es la información general de la compañía obligada a declarar y del vinculado económico que debe incluir la herramienta digital que permita analizar las operaciones bajo precios de transferencia?

¿Cuál es la información específica de las operaciones que debe incluir la herramienta digital que contribuya a establecer la comparabilidad entre las operaciones controladas y las no controladas?

¿Qué aspectos debe contener la herramienta digital que permita determinar que el método de precio de reventa (PR) es el adecuado para realizar el estudio de precios de transferencia?

¿Cómo debe la herramienta digital calcular el margen bruto comparable entre compañías controladas y las compañías independientes?

## **3. OBJETIVOS**

### **3.1 OBJETIVO GENERAL**

Determinar los elementos que se deben incluir en un diseño de herramienta digital para la realización de estudio de precios de transferencia por el método de precio de reventa para la firma GlobalAuditGroup, teniendo en cuenta el conocimiento de las empresas clientes, con el fin de cumplir con las exigencias de la normatividad establecidas en el capítulo XI del Estatuto Tributario, aplicable a los precios de transferencia.

### **3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- 3.2.2. Establecer la información general de la compañía obligada a declarar y del vinculado económico a incluir en la herramienta digital que permita describir las partes relacionadas que intervienen en la operación objeto de análisis de precios de transferencia.
- 3.2.3. Definir la información específica de las operaciones que debe contener la herramienta digital que permita describir las operaciones de las empresas clientes potenciales de la firma GlobalAuditGroup con sus vinculados económicos o partes relacionadas.
- 3.2.4. Determinar los aspectos que debe incluir la herramienta digital que permita establecer que el método de precio de reventa (PR) es el correcto para realizar el estudio de precios de transferencia.
- 3.2.5. Parametrizar en la herramienta digital el cálculo del margen bruto comparable entre compañías controladas y compañías independientes.

#### **4. JUSTIFICACIÓN**

Con el desarrollo del presente trabajo, pretendemos adquirir los conocimientos y bases sólidas necesarias en la parametrización de la herramienta digital que indique la forma de elaborar el estudio de precios de transferencia bajo el método de precio de reventa.

La herramienta digital, nos oriente en la realización del estudio de precios de transferencia bajo el método de precio de reventa de una manera eficiente, integral y rentable, para la firma GlobalAuditGroup.

Para llevar a cabo el presente trabajo, hemos considerado el método de reventa el cual aplican nuestros actuales clientes sucursales extranjeras que comercializan los productos de su casa matriz.

Finalmente la firma de auditoria GlobalAuditGroup, decidió la realización del presente trabajo porque las expectativas de crecimiento en esta línea de negocios generan el interés de los socios de la firma y es su deseo incluir este nuevo servicio en su portafolio de productos y servicios a ofrecer a sus actuales clientes y potenciales clientes.

## 5. MARCO REFERENCIAL

El marco referencial que utiliza el presente trabajo corresponde al marco teórico, legal, e institucional, los cuales se desarrollaran a continuación:

### 5.1 MARCO TEORICO

El enfoque del trabajo está relacionado con precios de transferencia y los métodos aplicables.

**5.1.1. Precios de transferencia** de acuerdo a la definición de wikipedia es el precio que pactan dos empresas que pertenecen a un mismo grupo empresarial o a una misma persona. Mediante este precio se distribuyen utilidades entre ambas empresas. Una le puede vender más caro o más barato, a diferencia del precio de mercado.<sup>1</sup>

Por otro lado la OCDE<sup>2</sup> especifica que los precios de transferencia son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas asociada. Bajo estas condiciones, dos empresas están asociadas si una de ellas participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de la otra; o si "las mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital" de ambas empresas (por ejemplo, si ambas empresas se encuentran bajo un control común).

Los precios de transferencia son significativos tanto para los contribuyentes como para las Administraciones tributarias porque determinan en gran medida los ingresos y los gastos y, por tanto, los beneficios gravables de las empresas asociadas situadas en diferentes jurisdicciones fiscales. Las cuestiones relativas a precios de transferencia surgieron originalmente en las relaciones entre empresas

---

<sup>1</sup> <http://es.wikipedia.org> , consulta realizada el 23 de febrero de 2012.

<sup>2</sup> OCDE, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations , 2010, pp 8

asociadas que actuaban dentro de la misma jurisdicción fiscal. Con el objeto de reducir los riesgos de esta doble imposición, es necesario un consenso internacional acerca de cómo determinar a efectos fiscales los precios de transferencia de operaciones transfronterizas.

Al respecto la DIAN <sup>3</sup> define que los precios de transferencia pueden ser definidos como aquellos precios a los cuales una empresa le vende o compra bienes o servicios a un vinculado económico o parte relacionada.

Por tanto, debe existir vinculación económica para la aplicación de los precios de transferencia. La vinculación o la relación entre las dos empresas se deriva de algún grado de control por participación de capital, por control administrativo o por control económico, circunstancias que le otorgan al controlante la posibilidad de imponer o influir en la determinación de un precio para las transacciones que realice con sus controlados.

El desarrollo del principio de plena competencia, para efectos puramente fiscales supone la obligación de tratar los vinculados económicos o partes relacionadas como entes separados y totalmente independientes en sus relaciones comerciales y realizar sus operaciones bajo las mismas condiciones de mercado abierto que esperarían encontrar empresas independientes en operaciones similares y bajo circunstancias parecidas, de modo, que se pague el impuesto en el lugar donde efectivamente se genere.

En resumen, los precios de transferencia buscan evitar que empresas vinculadas o relacionadas (casa matriz y filiales) manipulen los precios bajo los cuales intercambian bienes o servicios, de forma tal que aumenten sus costos o deducciones, o disminuyan sus ingresos gravables.

---

<sup>3</sup> DIAN, Declaración Informativa Individual y Consolidada Precios de Transferencia. Colombia: 2010. pp 4.

**5.1.2 Evolución Histórica.** Según lo define Gemma Sala Galvañ los precios de transferencia existen en el mundo desde que inicio el crecimiento y desarrollo de los grandes grupos multinacionales, siendo su evolución la siguiente:

- ✓ Durante la Primera Guerra Mundial, empieza a regular el termino de Precios de Transferencia, puesto que Gran Bretaña en 1915 fue el primer país que utilizo los precios de transferencia a través de la Ley de Finanzas de ese mismo año<sup>4</sup>.
- ✓ En 1917 Estados Unidos de América emite la reglamentación complementaria a la Sección 1331 de la War Revenue Act de 13 de octubre de 1917<sup>5</sup>, que establecía la exigencia de declaraciones consolidadas a las empresas asociadas en el Impuesto Federal sobre la Renta de Sociedades.

Las regulaciones anteriores tuvieron un carácter más preventivo y cautelar que aplicable, en virtud que no contaban con las herramientas adecuadas para lograr su sanción efectiva en virtud de la carencia de instrumentos adecuados para precisar comparable en materia de precios y realizar intercambios de información con otras administraciones tributarias.<sup>6</sup>

- ✓ En 1932, Argentina estable su regulación sobre precios de transferencia, mediante el art. 20 de La ley 11682 de ese mismo año.<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup>Gemma Sala Galvañ, Los precios de transferencia internacionales. Su tratamiento tributario, Valencia, España, Editorial. Tirant Lo Bianch, 2003, p. 51.

<sup>5</sup> Galvañ, Los precios de transferencia internacionales, p. 51.

<sup>6</sup> Barbosa Mariño, Juan David, El régimen de los precios de transferencia en Colombia un Análisis de su desarrollo del principio de plena competencia y de la vinculación económica, 2004, p 40

<sup>7</sup> Baistrocchi, Eduardo, The transfer pricing problema: the argentine experience (1932-1998) <http://www.utdt.edu/departamentos/derecho/publicaciones/rtjl/pdf/baistrocchi>

- ✓ En 1935, Estados Unidos emite la reglamentación que interpretaba la Sección 45 Internal Revenue Code IRC. En la misma es posible encontrar la primera definición del principio de plena competencia o arm's length <sup>8</sup>
- ✓ En Ecuador las regulaciones en materia de Precios de Transferencia inician con la modificación al artículo No. 91 del Código Tributario, el cual fue sustituido por el artículo No. 4 de la Ley 99-24 (Suplemento del Registro Oficial No. 181, del 30 de abril de 1999, mediante la cual se faculta a la administración tributaria para regular los precios de transferencia.<sup>9</sup>
- ✓ En México iniciaron en el año 1992, (solo para maquiladoras) y en Brasil en 1996.

Como fundamento de las reglas de los precios de transferencia es importante mencionar que desde su origen tenían por objeto proteger la base de recaudación de las grandes potencias industriales (Estados Unidos de América, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y Japón, entre otras), evitando que sus empresas transfieran utilidades al exterior sin pagar los impuestos correspondientes en sus jurisdicciones fiscales de origen, (correspondientes a dichas potencias).<sup>10</sup>

Debido a lo anterior las potencias industriales, crearon el 14 de diciembre de 1960, la OCDE (Organisation for Economic Co-operation and Development). Dicha organización obliga a sus países miembros a establecer: reglas de precios de transferencia, así como similar tasas impositivas y evitar la doble tributación, en sus legislaciones.

---

<sup>8</sup> Tesis de grado, página 17, análisis de precios de transferencia en Colombia, Juan David Barbosa Mariño

<sup>9</sup> ESROBROSS CIA LTDA, Practica de Precios de Transferencia Aspectos Legales. Ecuador: 2009. 2p.

<sup>10</sup> <http://preciosdetransferencia-aic.com/preciosdetransferenciaantecedentes.html>, consulta realizada el 1 de octubre de 2011.

En Colombia el origen de los precios de transferencia se estableció a través de La Ley 788 de 2002, en el cual se incluyeron las disposiciones en materia de precios de transferencia Posteriormente mediante la Ley 863 de 2003, se consolida el régimen de precios de transferencia. Finalmente el Ministerio de Hacienda y Crédito Publico emite el Decreto 4349 del 22 de diciembre del 2004, con el cual reglamento los contribuyentes obligados, las declaraciones informativas, documentación comprobatoria y acuerdos anticipados de precios.

Resulta innegable la importancia actual que tienen los precios de transferencia en la economía global. Así lo demuestra el hecho que más del 30 por ciento de las transacciones comerciales a nivel internacional tiene lugar entre empresas vinculadas.<sup>11</sup> En este sentido, en 1997, ascendían ya a 44.000 el número de empresas multinacionales activas, con más de 280.000 filiales repartidas por todo el mundo y en los tres últimos años, se ha duplicado y cuádruplicado, respectivamente.

**5.1.3 CARACTERISTICAS** Luego de conocer de manera general la evolución histórica de los precios de transferencia es importante interiorizar algunas de sus características, tales como:

- ✓ Los precios de transferencia son usados para determinar las utilidades gravables de grupos empresariales, que por su carácter internacional tienen divisiones en otros países.<sup>12</sup>
- ✓ El principio de plena competencia o arm`s lenght, busca determinar cuál hubiera sido el precio de la operación o los márgenes obtenidos por las partes si todas sus transacciones se hubiesen realizado dentro de un

---

<sup>11</sup> OCDE, Comunicado de Prensa, *International Conference on Transfer Pricing and Customs Valuation*, Bruselas, 22-23 de mayo de 2007, disponible en: [www.ocde.org](http://www.ocde.org).

<sup>12</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Precios\\_de\\_transferencia](http://es.wikipedia.org/wiki/Precios_de_transferencia), consulta realizada el día 2 de octubre de 2011



mercado competitivo, es decir como si la operación se hubiera celebrado con o entre partes independientes. De acuerdo a la OCDE el principio de plena competencia no requiere la aplicación de más de un método, prefiriendo aquel en que exista un mayor grado de similitud y una relación más directa y cercana a la transacción.<sup>13</sup>

- ✓ Para evaluar el principio de plena competencia las empresas deben escoger entre seis distintas formas de evaluar el cumplimiento, las cuales se explican más adelante en los métodos de precios de transferencia.
- ✓ Establecer un precio de transferencia inapropiado puede originar desequilibrio entre los indicadores de eficiencia, incremento en los impuestos, e incongruencia entre los objetivos de la organización.<sup>14</sup>
- ✓ Cuando los precios de transferencia no reflejan los precios de mercado y el principio de arm's length ó plena competencia, los pasivos fiscales de las empresas asociadas y los ingresos fiscales de los países huésped pueden estar distorsionados.<sup>15</sup>
- ✓ Para realizar un estudio de precios de transferencia se necesita evaluar la información financiera y descriptiva de las operaciones que las empresas realizan con partes relacionadas residentes en el extranjero.
- ✓ El análisis de los precios de transferencia se divide en dos partes: Análisis Funcional Descriptivo y Análisis Económico Financiero.

---

<sup>13</sup> OCDE, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations , 2010, pp 26

<sup>14</sup> Rubén M. Mosqueda Almanza, El control interno ante los precios de transferencia internacionales, Partida Doble, núm. 111, 2000, p. 18-33

<sup>15</sup> OCDE, Op. Cit. P. 10

En síntesis, los precios de transferencia, de obligatorio cumplimiento para las empresas que tienen transacciones de compra y venta con vinculados extranjeros, deben determinar un método adecuado de acuerdo a las características de la operaciones ya sea por el producto o rentabilidad de la operación que garanticen el cumplimiento del principio de plena competencia.

### **5.1.3 OPERACIONES SUJETAS AL PRECIO DE TRANSFERENCIA**

De acuerdo a la normatividad legal vigente en Colombia, las operaciones realizadas con vinculados económicos del exterior que son susceptibles a ser verificadas a través del procedimiento del precio de transferencia, son:

1. Operaciones de financiación: correspondientes a dotar de dinero y de crédito a la empresa vinculada, es decir, entrega de recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas.
2. Compra venta de servicios (asistencia técnica): término utilizado, al menos, en empresas de informática y consultoría en labores que en principio no tienen fin (a diferencia de un proyecto de precio cerrado). Desde el punto de vista financiero, las asistencias técnicas son tremendamente lucrativas y de poco riesgo, dado que la persona en este régimen cobra para su empresa cada mes y de forma indefinida. Algunas de las labores susceptibles de ser realizadas como asistencia técnica: soporte a sistemas y plataformas, soporte a arquitectura/s de software, mantenimiento (instalación, migraciones, etc.) de bases de datos, soporte al desarrollo de aplicaciones, etc.

3. Uso, goce o enajenación de bienes tangibles: Entiéndase uso como el derecho que tiene el vinculado a servirse de la cosa para sus intereses y de acuerdo con la función social del derecho, siempre y cuando esas conductas no violen preceptos legales ya establecidos o causen lesiones a los derechos de otros vinculados propietarios. Ahora, respecto a la enajenación es la venta de un activo que la compañía vinculada realiza a otra compañía vinculada, cuyos términos de negociación deben considerar la entrega de una cosa (generalmente son inventarios) y por ende la transferencia del dominio de la propiedad al vinculado comprador y por otra parte nace la obligación del pago al vinculado vendedor.
  
4. Explotación o transmisión de la propiedad de un bien intangible: De acuerdo a lo OCDE<sup>16</sup> la expresión "activos intangibles" abarca los derechos de utilización de activos industriales tales como las patentes, marcas de fábrica, nombres comerciales, dibujos o modelos. Asimismo, comprende la propiedad literaria y artística y la propiedad intelectual como el "know-how" y los secretos mercantiles. Las modalidades de transmisión de activos intangibles pueden ser diversas; venta pura y simple o, más a menudo, el pago de un canon en el marco de un acuerdo de licencia para obtener ciertos derechos sobre los activos en cuestión. Un canon es, en general, un pago periódico fijado de conformidad con la producción, con las ventas o, en algunas ocasiones especiales, con los beneficios del que lo usa. Cuando el canon se basa en la producción o en las ventas del licenciatario, el tipo puede variar en función del volumen de negocios de este último.
  
5. Enajenación de acciones: Consiste en la venta de acciones de una compañía vinculada a otra, fijando tarifas de venta por acción que pueden variar en función del tipo de corretaje de servicio completo o de descuento que se otorguen. En el contexto de precios de transferencia toma importancia la determinación del precio de las acciones.

---

<sup>16</sup> OCDE, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations , 2010, pp 102

#### **5.1.4 METODOS APLICABLES PARA LA DETERMINACION DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

La DIAN establece que los métodos aplicables para la determinación de los precios de transferencia, buscan establecer la razonabilidad del precio o del margen de utilidad de las operaciones realizadas con vinculados económicos o partes relacionadas del exterior, permitiendo a su vez precisar si las condiciones que reúnen las relaciones comerciales o financieras entre empresas asociadas son compatibles con las de partes independientes.<sup>17</sup>

La ley Colombiana mediante el artículo 260 del estatuto tributario, ha establecido seis métodos para determinar si las operaciones realizadas con los vinculados económicos o partes relacionadas se encuentran dentro del rango en el cual se encontrarían las operaciones entre partes independientes. Estos métodos se describen de forma general a continuación:

##### **5.1.4.1 Métodos de transacción tradicionales:**

Podrían considerarse como los medios más directos para lograr determinar que las relaciones comerciales y financieras entre empresas vinculadas se llevan a cabo bajo el principio de plena competencia, sin embargo la complejidad de los negocios puede llevar a dificultades prácticas cuando se pretende su aplicación, sobre todo en aquellas situaciones en donde no se encuentre con suficiente información, o no tiene la calidad que se refiere y por tanto debemos aplicar los otros métodos llamados “no tradicionales”. Ellos son: El Método Precio Comparable no Controlado, el Método Precio de Reventa y el Método Costo Adicionado.

---

<sup>17</sup> DIAN, Declaración Informativa Individual y Consolidada Precios de Transferencia. Colombia: 2010. pp 35.

#### **5.1.4.1.1. Método de Precios comparables no controlado. (*Comparable Uncontrolled Price*) (PC)**

El primer método transaccional tradicional se denomina de precios comparables no controlado que consiste en determinar el precio de bienes o servicios que se hubiera pactado entre partes independientes en operaciones comparables.<sup>18</sup>

Compara el precio pactado por bienes o servicios transferidos en una transacción controlada Vs. el precio cargado en los mismos bienes o servicios transferidos en una transacción comparable controlada.

De acuerdo con las consideraciones de la OCDE, éste método tiene dos formas básicas de aplicación:

- a. Se puede utilizar al comparar el precio cargado por la transferencia de bienes o servicios entre partes relacionadas con una transacción similar llevada a cabo con una entidad no relacionada bajo circunstancias similares.

Se distinguen dos fuentes al momento de llevar a cabo la comparación entre:

- Comparables externos
- Comparables internos

Esta distinción es importante, toda vez que la información de los comparables internos es más fácil de obtener, no así la de los comparables externos; es por ello por lo que de contarse con el comparable interno,

---

<sup>18</sup> Estatuto Tributario, Art. 260-2 Numeral 1.

según la doctrina éste resultaría suficiente para ser reconocido como un precio de mercado.<sup>19</sup>

- b. A través de la comparación del precio pactado en la transacción de un bien o servicio entre dos o más empresas vinculadas, con un precio público competitivo.

De acuerdo con la OCDE en materia de precios de transferencia, una transacción no controlada se puede comparar con una transacción controlada, siempre y cuando:<sup>20</sup>ninguna de las diferencias entre las transacciones que se están comparando afecten materialmente la calidad de la comparación. Y de existir dichas diferencias, se puedan realizar los ajustes razonables para eliminarlas

El siguiente cuadro resume las principales características de utilización de este método:

Cuadro 1: Resumen método de precio comparable no controlado

<b>Método a usar</b>	<b>Compara entre vinculados económicos y partes independientes</b>	<b>Cuando usarlo</b>
Método Precio Comparable No Controlado	El precio pactado por bienes o servicios similares o el mismo.	Una compañía vende el mismo producto o servicio tanto a vinculados económicos como a independientes.

Fuente: GlobalAuditGroup

<sup>19</sup> DIAN, Declaración Informativa Individual y Consolidada Precios de Transferencia. Colombia: 2010. pp 88.

<sup>20</sup> OCDE, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations , 2010, pp 28

#### 5.1.4.1.2. Método de Precios de Reventa (Resale Price) (PR)

El segundo método transaccional tradicional de precios de transferencia es el método de precios de reventa que consiste en determinar el precio de adquisición de un bien o de prestación de un servicio entre vinculados económicos, multiplicando el precio de reventa del bien o del servicio, a partes independientes, por el resultado de disminuir, de la unidad, el porcentaje de utilidad bruta obtenido entre partes independientes en operaciones comparables.<sup>21</sup>

- a. Inicia con el precio al cual un producto que ha sido comprado de una persona relacionada es revendido a un independiente (precio de reventa) PR.
- b. El precio de reventa se disminuye con un margen bruto apropiado (margen de precio de reventa) que representa la cantidad por la cual el revendedor buscaría cubrir su:
  - Costo de adquisición y otros gastos de operación;
  - Una utilidad apropiada que tenga relación con las funciones realizadas (incluyendo activos y riesgos asumidos).

Como puede desprenderse de la descripción anterior, el método de precio de reventa se puede utilizar cuando la empresa que estamos examinando compra algún producto o servicio a una empresa relacionada y posteriormente lo revende a una empresa no relacionada.

De acuerdo a la DIAN este método puede ser aplicable en los casos de empresas cuyo énfasis económico está en la distribución, ya que éste pretende establecer el precio de adquisición de los bienes o servicios, disminuyendo para el efecto el

---

<sup>21</sup> Estatuto Tributario, Art. 260-2 Numeral 2.

margen bruto de utilidad. Este método pone mayor énfasis en las funciones desarrolladas por la empresa que en las características físicas del producto.<sup>22</sup>

Adicionalmente la DIAN establece que: "...cuando las operaciones no vinculadas y las vinculadas son comparables en la generalidad de sus características excepto en el producto en si mismo, este método generalmente resultaría más fiable que el método del precio comparable no controlado, salvo cuando pueden realizarse ajustes suficientemente precisos que puedan tener en cuenta las diferencias en los bienes o servicios objeto de la operación. Y puede resultar más sencillo determinar un precio de reventa apropiado en el caso de que el revendedor no agregue un valor añadido importante al bien o servicio, caso contrario puede resultar difícil la utilización de este método, si antes de la reventa le son incorporados al bien o servicio nuevas características, de forma tal que se convierta en un bien o servicio más complejo de forma tal que haya perdido su identidad inicial o se haya transformado en forma importante".<sup>23</sup>

La OCDE precisa que el margen al precio de reventa es más preciso cuando el producto es vendido antes de que transcurra un periodo prolongado de tiempo de cuando el revendedor compro los bienes. Entre más tiempo transcurra del momento de la compra original y en el que se efectuó la reventa, es más probable que otros factores, cambios en el mercado, en el tipo de cambio, en los costos, etc. Sea necesario tomarlos en consideración en cualquier comparación.<sup>24</sup>

El siguiente cuadro resume las principales características de utilización de este método:

---

<sup>22</sup> DIAN, Declaración Informativa Individual y Consolidada Precios de Transferencia. Colombia: 2010. pp 89.

<sup>23</sup> DIAN, Declaración Informativa Régimen Precios de Transferencia. Colombia: 2005. pp 89.

<sup>24</sup> OCDE, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations , 2010, pp 31



Cuadro 2: Resumen método de precio de reventa

<b>Método a usar</b>	<b>Compara entre vinculados económicos y partes independientes</b>	<b>Cuando usarlo</b>
Método de Precio de Reventa	Márgenes brutos de operaciones.	Compañía compra algún producto a una empresa relacionada y posteriormente lo revende a una empresa no relacionada.

Fuente: GlobalAuditGroup

#### 5.1.4.1.3. Método de Costo Adicionado (Cost Plus) (CA)

El último método transaccional tradicional de precios de transferencia se denomina costo adicionado, el cual de acuerdo a la OCDE inicia con los costos incurridos por el proveedor de un bien (o servicio) en una operación controlada por una propiedad transferida o un servicio proporcionado a un comprador relacionado. Un margen apropiado es añadido al costo para obtener una utilidad adecuada a la luz de las funciones efectuadas y, de las condiciones del mercado. A lo que se llega después de añadir el margen a los costos anteriores puede ser considerado como el precio arm's length de la operación original controlada. Este método probablemente es más útil cuando bienes semiterminados son vendidos entre empresas relacionadas, en donde las partes relacionadas han celebrado acuerdos sobre instalaciones comunes o acuerdos a largo plazo de compra-venta, o donde la transacción controlada es la prestación de servicios.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Ibid., pp 33

La DIAN conceptúa que consiste en multiplicar el costo de bienes o servicios por el resultado de sumar a la unidad el porcentaje de utilidad bruta obtenido entre partes independientes en operaciones comparables. El porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas netas.<sup>26</sup>

Esta misma entidad aclara que este método es utilizado para la determinación de los precios de transferencia para productores de bienes y/o servicios que efectúan ventas a vinculados económicos, tomando como base el costo de producción de los bienes o servicios vendidos al vinculado económico o parte relacionada; en tal caso, el precio de transferencia se podrá determinar sumando al costo de producción un margen o porcentaje que, a su vez, equivaldría al margen que el productor de un bien o servicio obtendría cuando realiza la misma operación con una parte independiente.<sup>27</sup>

El siguiente cuadro resume las principales características de utilización de este método:

Cuadro 3: Resumen método de costo adicionado

<b>Método a usar</b>	<b>Compara entre vinculados económicos y partes independientes</b>	<b>Cuando usarlo</b>
Método de Costo adicionado	Margen adicionado al costo	Compañía vende un producto o presta un servicio a una empresa relacionada, utilizando componentes o insumos obtenidos de empresas no relacionadas.

Fuente: GlobalAuditGroup

<sup>26</sup> Estatuto Tributario, Art. 260-2 Numeral 3.

<sup>27</sup> DIAN, Op. Cit. p. 45.

#### 5.1.4.2 Métodos Alternativos Transaccionales de Utilidad.

La DIAN señala que estos métodos buscan evaluar la rentabilidad obtenida en la operaciones por los vinculados económicos y por las partes independientes, siempre que se tengan funciones y riesgos similares a fin de determinar si las condiciones entre dichos vinculados responden a los principios de plena competencia. Estos métodos resultan aplicables cuando la complejidad de las operaciones haga imposible la aplicación de los tres anteriores. El método será el más apropiado en la medida que sea el que mejor refleje la realidad económica del tipo de operación, que sea compatible con la estructura empresarial y comercial, que cuente con la mejor cantidad y calidad de la información, que contemple el mayor grado de comparabilidad y que requiera el menor número de ajustes.

- ✓ Método de participación de utilidades (*Profit Split*) (*PU*)
- ✓ Método residual de participación de utilidades (*Residual Profit Split*) (*RU*)
- ✓ Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación (*Transactional Net Margin Method*) (*TU*)

La aplicación de estos métodos partirá del examen de la rentabilidad o beneficio obtenidos por empresas vinculadas y no vinculadas, en los cuales la similitud física entre los bienes o servicios ya no es relevante.<sup>28</sup>

Sin embargo la OCDE manifiesta que los países miembros de esta entidad reiteran su apoyo al principio de plena competencia, por lo que rechazan el uso de la fórmula global del método de distribución.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> DIAN, Declaración Informativa Individual y Consolidada Precios de Transferencia. Colombia: 2010. pp 46.

<sup>29</sup> OCDE, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations , 2010, pp 46

#### **5.1.4.2.1 Método de participación de utilidades (*Profit Split*) (PU)**

El primer método alternativo transaccional de utilidad es el método de participación de utilidades, que de acuerdo a la DIAN consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por vinculados económicos o partes relacionadas en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, de acuerdo con los siguientes parámetros.<sup>30</sup>

- a.) Se determinara la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida en la por cada uno de los vinculados económicos o partes relacionadas;
- b.) La utilidad de operación global se asignara a cada uno de los vinculados económicos o partes relacionadas, considerando entre otros, el volumen de activos, costos y gastos de cada uno de los vinculados económicos, con respecto a las operaciones entre dichas partes.<sup>31</sup>

Esta misma entidad, menciona que de acuerdo con la doctrina internacional, una de las principales ventajas de este método, es que las operaciones que se buscan como comparables no tienen que ser exactamente iguales a las transacciones que se está tratando de probar. En consecuencia este método podrá ser utilizado cuando resulte complicado encontrar operaciones idénticas llevadas a cabo en condiciones de mercado. La asignación de las utilidades entre las empresas vinculadas debe tener como fundamento las funciones llevadas a cabo por cada una de ellas al interior del grupo.

---

<sup>30</sup> DIAN, Declaración Informativa Individual y Consolidada Precios de Transferencia. Colombia: 2010. pp 37.

<sup>31</sup> Estatuto Tributario, Art. 260-2 Numeral 4.

Otras ventajas mencionadas por la OCDE es la flexibilidad al contemplar hechos y circunstancias específicos, y posiblemente únicos, de las empresas asociadas, que no se producen entre empresas independientes; a la vez que mantiene una aproximación al principio de operador independiente en la medida en que refleja lo que empresas independientes hubieran hecho presumiblemente en las mismas circunstancias.

También la OCDE menciona que otra ventaja reside en que es menos probable que una de las dos partes de la operación vinculada obtenga un resultado excepcional e improbable en términos de beneficios, dado que ambas partes de la operación son evaluadas. Este aspecto adquiere especial relevancia cuando se analiza la aportación de las partes con relación a los activos intangibles empleados en las operaciones vinculadas. Tener en cuenta las dos partes de la operación puede también permitir un reparto de las economías de escala u otras eficiencias conjuntas satisfactorio tanto para el contribuyente como para las Administraciones.<sup>32</sup>

Sin embargo este método presenta inconvenientes según describe la OCDE, en que los datos externos del mercado no se relacionan con estas operaciones tan estrechamente como cuando se emplean otros métodos, la obtención de datos de las empresas filiales extranjeras, dificultad de determinar los ingresos y los gastos conjuntos de todas las empresas asociadas participantes en las operaciones vinculadas, identificación de los gastos de explotación relacionados con las operaciones analizadas y la asignación de los costes entre esas operaciones y otras actividades de las empresas asociadas. El siguiente cuadro resume las principales características de utilización de este método:

---

<sup>32</sup> OCDE, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations , 2010, pp 47

Cuadro 4: Resumen método de participación de utilidades

<b>Método a usar</b>	<b>Compara entre vinculados económicos y partes independientes</b>	<b>Cuando usarlo</b>
Método de participación de utilidades	Utilidad operacional que habrían realizado partes vinculadas de acuerdo a su contribución en la operación si hubieran sido empresas independientes.	Si las Compañías vinculadas utilizan intangibles significativos en la operación y son tan interdependientes que no es posible identificar operaciones comparables.

Fuente: GlobalAuditGroup

La OCDE confirma que generalmente la utilidad a ser agrupada y dividida en el análisis de este método, es la utilidad operacional.

#### **5.1.4.2.2 Método residual de participación de utilidades (*Residual Profit Split*) (RU)**

El segundo método alternativo transaccional de utilidad es el método residual de participación de utilidades, el cual según la DIAN es muy similar al método de participación de utilidades (PU), con la diferencia que el primero es aplicable en aquellas empresas que utilizan intangibles significativos en la operación y el segundo no. Y que este método permite una distribución adecuada del remanente de las utilidades, previa distribución de las mismas de acuerdo al método PU, y asignando un retorno apropiado cuando en las operaciones se involucren intangibles en una proporción importante.<sup>33</sup>

<sup>33</sup> DIAN, Declaración Informativa Individual y Consolidada Precios de Transferencia. Colombia: 2010. pp 42.

El método residual de participación de utilidades<sup>34</sup> se divide en dos fases, primero se reparte la utilidad entre los vinculados con base en un beneficio básico correspondiente al tipo de operaciones que efectúen y tomando como referencia los rendimientos de mercado entre independientes. En la segunda fase, cualquier beneficio adicional o pérdida se asigna entre los participantes en función de un análisis de hechos y circunstancias susceptibles de indicar en qué modo se habría repartido ese beneficio o pérdida residual entre independientes y las aportaciones de activos intangibles.<sup>35</sup>

El siguiente cuadro resume las principales características de utilización de este método:

Cuadro 5: Resumen método residual de participación de utilidades

<b>Método a usar</b>	<b>Compara entre vinculados económicos y partes independientes</b>	<b>Cuando usarlo</b>
Método residual de participación de utilidades	Retornos básicos a producción de razones financieras de gastos.	Las Compañías vinculadas no utilizan intangibles significativos en la operación y son tan interdependientes que no es posible identificar operaciones comparables.

Fuente: GlobalAuditGroup

<sup>34</sup> Estatuto Tributario, Art. 260-2 Numeral 5.

<sup>35</sup> OCDE, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations , 2010, pp 49

#### **5.1.4.2.3 Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación (Transactional Net Margin Method) (TU)**

El último método alternativo transaccional de utilidad es el método de márgenes transaccionales de utilidad de operación, que de acuerdo a la DIAN consiste en determinar, para transacciones entre vinculados económicos o partes relacionadas, la utilidad operacional que hubieren obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.<sup>36</sup>

También aclara la DIAN que busca probar que el margen operacional que obtiene un contribuyente en operaciones vinculadas sea similar a los márgenes operacionales que están obteniendo en operaciones no vinculadas empresas comparables independientes, a fin de determinar si las operaciones son comparables y que ajustes deberán realizarse para obtener resultados confiables teniendo en cuenta las diferencias en clasificaciones contables, en las condiciones de venta, en los riesgos monetarios, en los riesgos de inventario, en el nivel del mercado y en los de negocio, entre otros.

La OCDE informa que las ventajas de este método son: márgenes netos son menos sensibles a las diferencias que afectan a las operaciones a diferencia con el método del precio de venta no comparable, amplio abanico de márgenes brutos y a pesar de ello obtener un nivel similar de beneficios netos, no hay que fijar las funciones desarrolladas ni las responsabilidades asumidas por cada una de las empresas asociadas, no es necesario homogeneizar los documentos contables de los participantes en la actividad empresarial, ni imputar costes a todos los participantes.

37

---

<sup>36</sup> DIAN, Declaración Informativa Individual y Consolidada Precios de Transferencia. Colombia: 2010. pp 44.

<sup>37</sup> OCDE, Op. Cit. p. 51



En la práctica esto puede ser muy ventajoso cuando una de las partes de la operación es compleja y realiza diversas actividades estrechamente relacionadas o cuando es difícil obtener información fiable sobre una de las partes.

Cuadro 6: Resumen método de márgenes transaccionales de utilidad de operación

<b>Método a usar</b>	<b>Compara entre vinculados económicos y partes independientes</b>	<b>Cuando usarlo</b>
Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación	Utilidad operativa con base en indicadores financieros de rentabilidad de activos, ventas, costos, gastos o flujo de efectivo.	No es posible aplicar métodos tradicionales, y que sea la empresa asociada menos compleja en la operación y que no posea activos intangibles valiosos o activos exclusivos.

Fuente: GlobalAuditGroup

## **5.2 MARCO LEGAL**

El marco regulatorio de precios de transferencia en Colombia, tiene su antecedente en el año 2002 por medio de la promulgación de la Ley 788 que determina ingresos ordinarios y extraordinarios, costos y deducciones, considerando los precios y márgenes de utilidad que hubieran utilizado en operaciones comparables con o entre partes independientes, posteriormente en el año 2003 fue promulgada la Ley 863 extendiendo los precios de transferencia a los activos y pasivos. En el año 2004 se realizó la reglamentación de las leyes mencionadas anteriormente a través del Decreto Reglamentario 4349 incorporando la documentación comprobatoria y la declaración informativa y finalmente en octubre de 2010 se reglamentó el contenido

y las características técnicas que debe ser presentada solicitando información referente a los comparables seleccionados en la determinación del margen o el precio con sus vinculados económicos. El 27 de julio de 2012 el gobierno expide el decreto 1602 que modifica cinco artículos del decreto 4349, estableciendo que sería obligatorio entregar todos los años la documentación comprobatoria sin tener que esperar a que la DIAN la solicite, esta documentación sobre las operaciones del 2011 se deberá entregar virtualmente entre el 3 y el 14 de septiembre de 2012.

### **5.2.1 Vinculación económica**

La definición de vinculación económica está enmarcada en la siguiente normatividad:

- a.) Código de Comercio, artículos 260 y 262: Subordinación ó control directo o indirecto.
- b.) Código de Comercio, artículos 261 y 264: Sucursales y agencias.
- c.) Ley 222 de 1995, artículo 28: Grupo empresarial, vínculo de subordinación y unidad de propósito y dirección.
- d.) Estatuto Tributario, artículos 450 y 452: Casos de vinculación económica para efectos de IVA,

### **5.2.2 Normas generales de precios de transferencia**

El capítulo XI de Estatuto Tributario reglamenta los precios de transferencia y contiene los siguientes artículos:

- a. Artículo 260-1: Principio del Operador independiente.

- b. Artículo260-2: Métodos para determinar el precio o margen de utilidad en las operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas.
- c. Artículo260-3: Criterios de comparabilidad.
- d. Artículo260-4: Documentación comprobatoria.
- e. Artículo260-5: Corrección sin sanción por Ajuste.
- f. Artículo260-6: Paraísos fiscales.
- g. Artículo260-7: Costos y deducciones.
- h. Artículo260-8: Declaración informativa.
- i. Artículo260-9: Acuerdos Anticipados de Precios.
- j. Artículo260-10: Sanciones relativas a la documentación comprobatoria y a la declaración informativa.
- k. Artículo260-11: Sanciones por el incumplimiento de obligaciones formales del régimen de precios de transferencia.

El Decreto Reglamentario 4349 de 2004 reglamenta el parágrafo 2 del artículo 260-2, los artículos 260-3, 260-4, el parágrafo 2 del artículo 260-6, y los artículos 260-8 y 260-9 del Estatuto Tributario.

La ley 1479 del 28 de septiembre de 2011, publica la decisión de vinculación de Colombia como miembro del Centro de Desarrollo de la OCDE, el cual fue concluido el 24 de julio de 2008. <sup>38</sup>

A través del Decreto 1602 de julio 27 de 2012 el Ministerio de Hacienda modifico los artículos 8, 11, 13, 17 y 18 del Decreto 4349 de diciembre 22 de 2004 el cual contiene la única reglamentación vigente a las normas superiores sobre el régimen de precios de transferencia contenido en los artículos 260-1 a 260-11 del Estatuto Tributario, régimen que se está aplicando en Colombia desde el año gravable

---

<sup>38</sup> <http://webicdt.net> , consulta realizada el 20 de septiembre de 2011.

2004. Con las modificaciones a los artículos 8 y 18 del Decreto 4349, el Ministerio de Hacienda estableció que la documentación comprobatoria sobre las operaciones anuales realizadas con los vinculados económicos en el exterior (la cual deben elaborar solamente los contribuyentes del impuesto de renta mencionados en el Art. 260-4 del Estatuto), ya no solo se deberá elaborar y tenerla disponible para cuando la DIAN la solicite sino que ahora se deberá elaborar y entregar virtualmente cada año sin que dicha entidad la solicite primero. Este cambio en el proceso de la preparación y entrega de la documentación comprobatoria se aplica de una vez para la documentación de las operaciones realizadas durante el año gravable 2011, razón por la cual en el Art. 8 del Decreto 4349 se incluyó un párrafo transitorio indicando que por esta vez la documentación de dicho año se deberá entregar por el portal de la DIAN entre el 3 y el 14 de septiembre de 2012.

### **5.2.3 Normas que no aplican a precios de transferencia**

Los siguientes artículos del Estatuto Tributario no serán aplicables a quienes cumplan con los precios de transferencia:

- a. Artículo 90: Determinación de la renta bruta en la enajenación de activos.
- b. Artículo 124-1: Los pagos a la casa matriz son deducibles.
- c. Artículo 151: No son deducibles las pérdidas por enajenación de activos a vinculados económicos.
- d. Artículo 152 : No es deducible la pérdida en la enajenación de acciones o cuotas de interés social.

- e. Artículo 312 : No deducibilidad de pérdidas enajenación de activos fijos entre sociedades y personas naturales o sucesiones ilíquidas económicamente vinculadas o entres sociedades limitadas y asimiladas y sus socios que sean personas naturales o parientes.

### **5.3. MARCO CONCEPTUAL**

En el desarrollo del presente trabajo se mencionaran frecuentemente términos técnicos los cuales definidos a continuación:

**5.3.1. Principio de plena competencia (Arm's Length)** es un término económico que se refiere a que un mercado competitivo no hay posibilidad de ganancias extraordinarias por medio del arbitraje, es decir, una persona no puede tener ganancias comprando un producto barato y vendiendo caro ese mismo producto, contando todos los costos de transacción (impuestos, transporte, depreciación, etc).<sup>39</sup>

**5.3.2. OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico)** es una organización de cooperación internacional, compuesta por 34 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1960 y su sede central se encuentra en el Château de la Muette, en la ciudad de París (Francia). Los idiomas oficiales de la organización son el francés y el inglés.<sup>40</sup>  
En la OCDE, los representantes de los países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de

---

<sup>39</sup> Ibid., pp 20

<sup>40</sup> Ibid., pp 20

maximizar su crecimiento económico y coayudar a su desarrollo y al de los países no miembros.

Se considera que la OCDE agrupa a los países más avanzados y desarrollados del planeta, por lo que la apodan «club de los países ricos».2 Los países miembros proporcionaban al mundo el 70% del mercado mundial y representaban el 80% del PNB mundial en 2007.

**5.3.3. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales** (conocida como 'DIAN' por sus siglas), es una Unidad Administrativa Especial (UAE) del Gobierno Colombiano. Es una entidad gubernamental técnica y especializada de carácter nacional que goza de personería jurídica propia, autonomía presupuestal y administrativa, adscrita al Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

La DIAN fue creada a través del Decreto 2177 de 1992, mediante el cual el Gobierno Nacional fusionó la antigua Dirección de Impuestos Nacionales (DIN) y la Dirección de Aduanas Nacionales (DAN), constituyéndolas en una sola entidad. Posteriormente mediante el Decreto 1071 de 1999 la DIAN fue reestructurada y organizada en Unidad Administrativa Especial (UAE DIAN) creado por ley en 1992. El objetivo principal de la DIAN es coadyuvar a garantizar la seguridad fiscal del Estado colombiano y la protección del orden público económico nacional, mediante la administración y control al debido cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras y cambiarias, y la facilitación de las operaciones de comercio exterior en condiciones de equidad, transparencia y legalidad.<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> Ibid., pp 20

**5.3.4. Vinculación económica**, de conformidad con la ley, se considera que existe vinculación económica en los siguientes casos:

**5.3.5. Sociedad subordinada** cuando se encuentre en uno o más de los siguientes casos:

1. Cuando más del cincuenta por ciento (50%) del 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.
2. 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 necesario para elegir la mayoría de miembros de la junta directiva, si la hubiere.
3. 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.<sup>42</sup>

PARÁGRAFO 1o. Igualmente habrá subordinación, para todos los efectos legales, cuando el control conforme a los supuestos previstos en el presente artículo, sea ejercido por una o varias personas naturales o jurídicas de naturaleza no societaria, bien sea directamente o por intermedio o con el concurso de entidades en las cuales éstas posean más del cincuenta por ciento (50%) del capital o

---

<sup>42</sup> <http://secretariassenado.gov.co> , consulta realizada el 23 de febrero de 2012.

configure la mayoría mínima para la toma de decisiones o ejerzan influencia dominante en la dirección o toma de decisiones de la entidad.

PARÁGRAFO 2o. Así mismo, una sociedad se considera subordinada cuando el control sea ejercido por otra sociedad, por intermedio o con el concurso de alguna o algunas de las entidades mencionadas en el párrafo anterior.

**5.3.6. Sucursales** son 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. Cuando en los estatutos no se determinen las facultades de los administradores de las sucursales, deberá otorgárseles un poder por escritura pública o documento legalmente reconocido, que se inscribirá en el registro mercantil. A falta de dicho poder, se presumirá que tendrán las mismas atribuciones de los administradores de la principal.<sup>43</sup>

**5.3.7. Agencias** de una sociedad son establecimientos de comercio cuyos administradores carezcan de poder para representarla.<sup>44</sup>

**5.3.8. Vinculación económica**<sup>45</sup> se considera que existe vinculación económica en los siguientes casos:

---

<sup>43</sup> Ibid., pp 21

<sup>44</sup> Ibid.

<sup>45</sup> Estatuto Tributario, Art. 450.



1. Cuando la operación, objeto del impuesto, tiene lugar entre una sociedad matriz y una subordinada.
2. Cuando la operación, objeto del impuesto, tiene lugar entre dos subordinadas de una misma matriz.
3. Cuando la operación se lleva a cabo entre dos empresas cuyo capital pertenezca directa o indirectamente en un cincuenta por ciento (50%) o más a la misma persona natural o jurídica, con o sin residencia o domicilio en el país.
4. Cuando la operación se lleva a cabo entre dos empresas, una de las cuales posee directa o indirectamente el cincuenta por ciento (50%) o más del capital de la otra.
5. Cuando la operación tiene lugar entre dos empresas cuyo capital pertenezca en un cincuenta por ciento (50%) o más a personas ligadas entre sí por matrimonio, o por parentesco hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad o único civil.
6. Cuando la operación tiene lugar entre la empresa y el socio, accionista o comunero que posea el cincuenta por ciento (50%) o más del capital de la empresa.
7. Cuando la operación tiene lugar entre la empresa y el socio o los socios, accionistas o comuneros que tengan derecho de administrarla.
8. Cuando la operación se lleva a cabo entre dos empresas cuyo capital pertenezca directa o indirectamente en un cincuenta por ciento

(50%) o más a unas mismas personas o a sus cónyuges o parientes dentro del segundo grado de consanguinidad o afinidad o único civil.

9. Cuando el productor venda a una misma empresa o a empresas vinculadas entre sí, el cincuenta por ciento (50%) o más de su producción, evento en el cual cada una de las empresas se considera vinculada económica.

10. Cuando se dé el caso previsto en el artículo anterior.

11. La vinculación económica subsiste, cuando la enajenación se produce entre vinculados económicamente por medio de terceros no vinculados.

#### **5.4. MARCO INSTITUCIONAL**

GlobalAuditGroup constituye una propuesta innovadora de servicios profesionales, a través del recurso más valioso “sus profesionales” que aportan su experiencia, conocimiento, potencial y compromiso para la realización de trabajos de calidad en cada una de sus líneas de servicios, enfocando todos sus esfuerzos hacia una meta común “un servicio personalizado” para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.

El trabajo para cada línea de servicios se encuentra enmarcado dentro de la metodología de las mejores prácticas, basada en normas nacionales e internacionales.

La firma se encuentra registrada ante la Junta Central de Contadores bajo el registro numero 1326 y adicionalmente la Superintendencia de Industria y Comercio concedió el registro de la marca “GlobalAuditGroup” en la resolución 4254.

Así mismo la firma GlobalAuditGroup, ha sido admitida como miembro en Colombia de la alianza global de firmas de primer nivel dedicadas a la auditoría, la consultoría y el asesoramiento fiscal ENTERPRISE WORLDWIDE, con origen en los Estados Unidos de América. Actualmente, esta alianza global de firmas cuenta con presencia en veintiocho países (de Norteamérica, Europa, Asia, África y Australia), con un global de 60 firmas miembro.

La pertenencia de GlobalAuditGroup a esta red global viene a reforzar las posibilidades de la firma para asistir a clientes colombianos en sus negocios a nivel global, así como para coordinar los intereses de clientes extranjeros operando en Colombia asegurando sus operaciones globales.

Sus líneas de servicio son las siguientes:

- ✓ Servicio de Revisoría Fiscal
- ✓ Auditoría Financiera
- ✓ Auditoría de Sistemas
- ✓ Asesoría en materia Aduanera y Comercio Internacional
- ✓ Asesoría Tributaria
- ✓ Asesoría Jurídica
- ✓ Outsourcing Contable
- ✓ Valoración de Empresas
- ✓ Capacitación Financiera

## 6. ASPECTOS METODOLÒGICOS

### 6.1 TIPO DE INVESTIGACION

El presente trabajo se realizó bajo investigación descriptiva cualitativa, ya que se utilizaron técnicas e instrumentos, como método de recolección de datos. La investigación descriptiva es aquella en que se reseña características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio.<sup>46</sup>

SALKIND describe que la investigación descriptiva “es uno de los tipos investigativos más populares, son estudios de carácter eminentemente descriptivos. En tales estudios se muestran, narran, reseñan, o identifican hechos, situaciones, rasgos características de un objeto de estudio, o se diseñan productos, modelos, prototipos, guías, etcétera”.<sup>47</sup>

### 6.2. POBLACION Y MUESTRA

La población objeto de análisis en el presente trabajo corresponde a los actuales clientes y clientes potenciales a los cuales GlobalAuditGroup, les podría realizar estudio de precios de transferencia.

La muestra se determino considerando los clientes con los cuales GlobalAuditGroup, tiene relaciones comerciales; identificando cuales de estos tienen operaciones con vinculados del exterior por transacciones de distribución en donde es aplicable el método de precio de reventa.

---

<sup>46</sup> SALKIND, Nelly Citado por BERNAL TORRES, Cèsar Augusto. Metodología de la Investigacion. Mexico: Pearson Education, 2006. p 71

<sup>47</sup> Ibid, p. 112.

### **6.3 PROCEDIMIENTO**

Para el logro de los objetivos de este trabajo, se realizó un análisis de la información necesaria para elaborar precios de transferencia bajo el método de precio de reventa, entre ellas las establecidas en las directrices de la OCDE, el estatuto tributario colombiano y la cartilla instructiva de la DIAN.

La información requerida para la elaboración del estudio de precios de transferencia incluye entre otros: datos generales de las empresas clientes de GlobalAuditGroup prospectos de prestar este servicio, análisis de los hechos, análisis funcional, determinación del método, particularidades del método del precio de reventa, análisis económico y las conclusiones respectivas. Esta información fue incluida en la herramienta digital como pasos para realizar el estudio de precios de transferencia bajo el método de reventa.

Esta herramienta busca que los datos requeridos se digiten en cada aspecto, proporcionando una metodología estructurada para la elaboración del estudio de precios de transferencia. Actualmente se cuenta con un prototipo de la herramienta estructurada en una hoja de cálculo con formularios que incluyen listas de chequeo y formatos que orientan fácilmente a la elaboración del estudio.

A futuro la herramienta debe evolucionar como un aplicativo de fácil acceso por parte de los funcionarios de la firma GlobalAuditGroup para la prestación del servicio de precios de transferencia de forma rentable y eficiente, pero para ello, es necesario la contratación de una compañía especializada en desarrollos tecnológicos a la medida, la cual deberá contar con ingenieros de programas y los respectivos programadores.

Por lo anterior a continuación describimos la estructura de la herramienta digital que origina el presente trabajo de grado.

## 7. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

A continuación se presentan los aspectos que se estudiaron para el diseño de la herramienta digital para la realización del estudio de precios de transferencia por el método de precio de reventa:

### 7.1. Validación de la obligatoriedad del cliente a presentar informe de precios de transferencia

El primer formato de la herramienta esta diseñado para determinar si la compañía, cliente prospecto de GlobalAuditGroup, debe:

- a. Preparar y enviar la documentación comprobatoria relativa a cada tipo de operación que demuestren la correcta aplicación de precios de transferencia (Art. 260-4 ET).
- b. Debe presentar declaración informativa (Art. 260-8 ET).

Formulario 1: Datos generales del cliente prospecto

<b>AÑO:</b>	2011		
<b>UVT:</b>	\$ 25.132		
<b>Nombre de la Compañía:</b>	Ejemplo S.A.		
<b>NIT:</b>	999999999-9		
<b>Patrimonio bruto:</b>	\$ 20.000.000.000		
<b>Ingresos brutos:</b>	\$ 5.000.000.000		
<b>CONDICIONES PARA ESTAR OBLIGADO AL REGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA</b>	Norma		<b>CRITERIO</b>
¿Es contribuyente del impuesto sobre la renta?	Art. 260-4 ET		SI
¿Celebra operaciones con vinculados economicos o partes relacionadas o residentes en el exterior?	Art. 260-4 ET		SI
Patrimonio bruto del periodo gravable , es superior a 100.000 UVT	Art. 260-4 ET		SI
¿Ingresos brutos del periodo gravable, son superiores a 61.000 UVT?	Art. 260-4 ET		SI
Deberán preparar y enviar la documentación comprobatoria relativa a cada tipo de operación que demuestren la correcta aplicación de precios de transferencia	Art. 260-4 ET		SI
Debe presentar declaración informativa	Art. 260-8 ET		SI

Fuente: GlobalAuditGroup

Para ello es necesario diligenciar en el anterior formato los campos del año gravable, patrimonio bruto, ingresos brutos y responder a las preguntas de ¿Es contribuyente del impuesto sobre la renta? y ¿Celebra operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas o residentes en el exterior?.

Como se observa al diligenciar los campos y dar respuesta a las preguntas el formato determina de forma automática el deber de preparar documentación comprobatoria y de presentar la declaración informativa de precios de transferencia.

## **7.2. Información general de la compañía y su vinculada**

Este segundo formato incluye los temas a considerar en la descripción de las partes relacionadas o vinculados económicos, que intervienen en la operación bajo estudio, así:

1. Información general de la compañía obligada a declarar.
2. Información general del vinculado económico o parte relacionada.

El detalle de los hechos a diligenciar en este segundo formato es como se indica a continuación:

1. **Información general de la compañía obligada a declarar**, el formato contiene los siguiente campos a diligenciar:

- ✓ Datos informativos de la compañía: razón social, nit, residencia fiscal, objeto social, misión y visión.
- ✓ Historia de la compañía: recuento del inicio de las operaciones, principales logros y situación actual.



- ✓ Estructura organizacional y funcional: requiere descripción de departamentos, divisiones, con la descripción de las actividades que realizan y su correspondiente organigrama.
- ✓ Descripción general del negocio: Contiene actividad o tipo de negocio, clases de productos o servicios comercializados, clase de proveedores y clientes y determinación o políticas comerciales que permitan establecer condiciones de negociación con diferentes tipos de clientes en relación con precios, volumen y plazos.
- ✓ Composición del capital: Incluye los principales accionistas, indicando el nombre y número de identificación tributaria fiscal de los socios o accionistas y su porcentaje de participación en la Compañía.
- ✓ Principales clientes: relaciona los clientes más representativos en la participación de la obtención de ingresos de la compañía.

2. **Información general del vinculado económico**, los datos a diligenciar en el formato corresponden a:

- ✓ Datos informativos: razón social, número de identificación tributaria y residencia fiscal.
- ✓ Descripción de hechos por los cuales se establece la vinculación económica.

### **7.3. Información específica de las operaciones**

Este tercer formato contiene la relación de la información específica que se debe detallar por:

1. Operaciones celebradas con vinculados económicos o partes relacionadas.
2. Contratos, acuerdos o convenios.
3. Análisis de funciones.

Adicionalmente se deberá incluir cualquier otra información que se considere relevante para describir las operaciones entre vinculados económicos.

**7.3.1. Operaciones celebradas con vinculados económicos o partes relacionadas:** debe describir cada operación celebrada por la compañía y su vinculado del exterior. Este detalle debe contemplar el nombre del vinculado, productos comercializados, montos acumulados y concepto (exportación o importación).

**7.3.2. Contratos, acuerdos o convenios:** debe informar los contratos celebrados que deban ser tomados en consideración para efectos del análisis de precios de transferencia.

**7.3.3. Análisis de funciones:** Determinar las funciones, activos y riesgos económicamente más relevantes, y la forma como esas variables pueden ser reflejadas en términos de un precio o un margen de utilidad sobre las operaciones, las cuales son:

- ✓ Funciones realizadas por las partes involucradas en la operación: relacionar la estructura organizacional, detallando las funciones de diseño, fabricación, montaje, investigación, prestación de servicios, compras, distribución, comercialización, publicidad, transporte, financiación y gestión. Identificando las principales funciones que realiza las partes en la transacción en revisión de precios de transferencia.
- ✓ Riesgos: Se deben relacionar los principales riesgos asumidos por las partes que intervienen tales como riesgos de mercado, pérdida en inversión de activos, instalaciones y bienes de equipo y los riesgos financieros.

- ✓ Activos: Este análisis debe contemplar los activos utilizados como instalaciones y equipos, intangibles valiosos, etc. Por lo anterior el formato incluye el siguiente cuadro para ser diligenciado:

Formulario 2: Detalle de activos que intervienen en la transacción

Activo	Método de depreciación	Costo histórico	Ajuste x inflación	Año de adquisición	Valor del mercado	Ubicación

Fuente: GlobalAuditGroup

#### **7.4. Análisis de precios de transferencia mediante el método de precios de reventa (PR)**

El método bajo estudio en este trabajo comprende el método de reventa el cual esta descrito en el punto 5.1.4.1.2., siendo la principal característica para su aplicabilidad, que una compañía compre un bien o servicio a una empresa relacionada y posteriormente lo revende a una empresa no relacionada. Sin embargo el uso del método de reventa dejara de ser apropiado cuando existan diferentes niveles de distribución o diferentes funciones realizadas sujetas a comparación.

Por lo anterior la herramienta digital contiene el formato cuatro que orienta en la determinación del correcto método a utilizar en la elaboración del estudio de precios de transferencia el cual contiene: un árbol decisión, principales criterios de selección y la determinación automática del método a seleccionar:

a. Principales criterios y determinación automática del método a utilizar

El formato esta parametrizado de tal forma que al dar respuestas a las preguntas sugeridas de forma automática se determina el método adecuado a utilizar, así:

Formulario 3: Principales criterios de selección y determinación automática del método a utilizar.

### Principales criterios de selección

Criterios a considerar		Diligencie este espacio segun corresponda
1.	Una compañía vende el mismo producto o servicio tanto a vinculados economicos como a independientes.	NO
2.	Compañía compra algún producto a una empresa relacionada y posteriormente lo revende a una empresa no relacionada.	SI
3.	Compañía vende un producto o presta un servicio a una empresa relacionada, utilizando componentes o insumos obtenidos de empresas no relacionadas.	NO
4.	Las Compañías vinculadas utilizan intangibles significativos en la operación y son tan interdependientes que no es posible identificar operaciones comparables.	NO
5.	No es posible aplicar métodos tradicionales, y que sea la empresa asociada menos compleja en la operación y que no posea activos intangibles valiosos o activos exclusivos.	NO
6.	Existe similitud de los bienes o servicios que se pretende comparar.	SI
7.	Realización de ajustes comparables y precisos.	SI

### Metodo a seleccionar

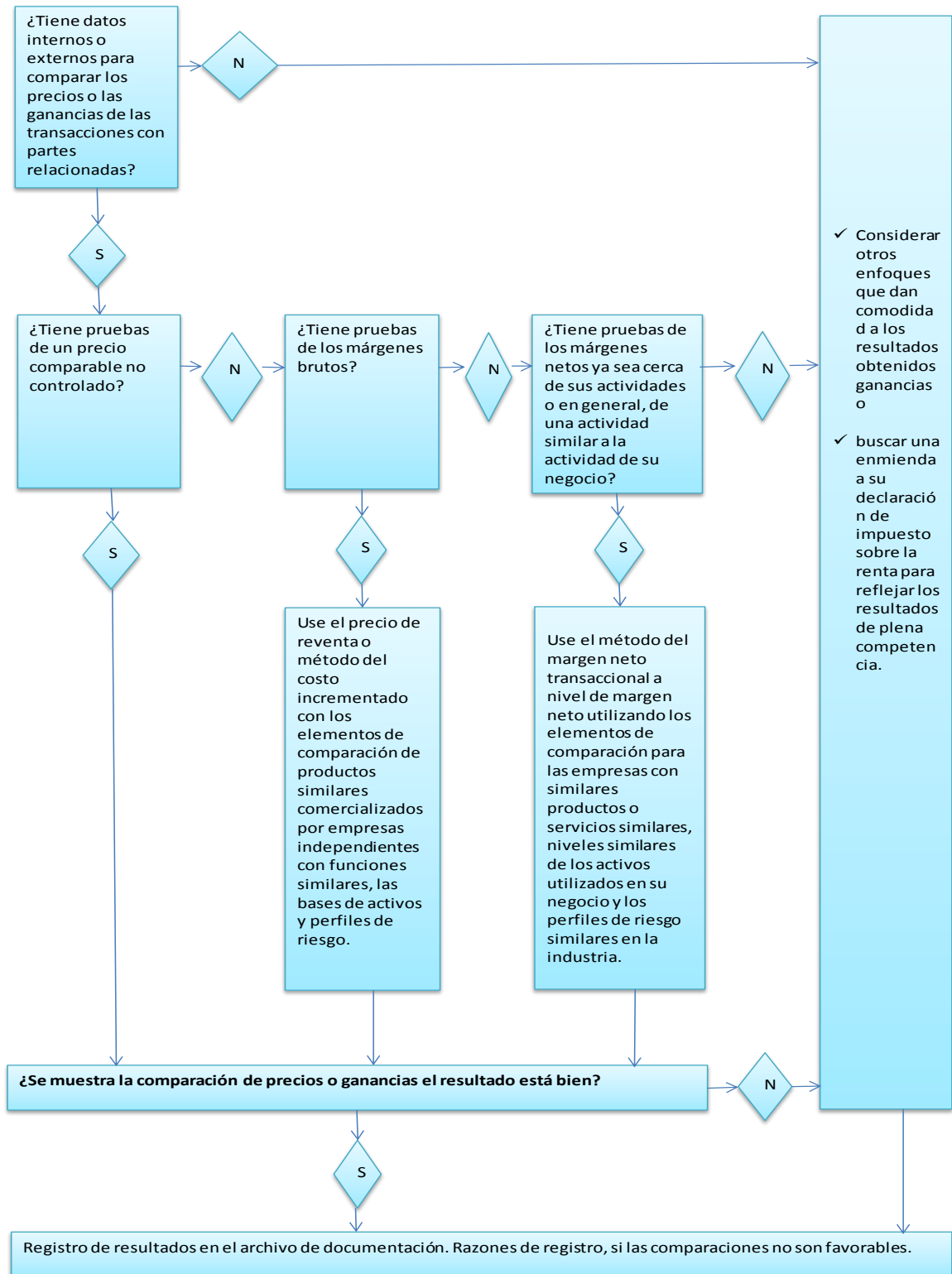
De acuerdo al criterio de selección y el arbol de decisión el metodo aplicable para la determinación de los precios de transferencia, es:

**Metodo de precios de reventa (PR)**

Fuente: GlobalAuditGroup

Adicionalmente contiene un árbol de decisiones para corroborar el método correcto a utilizar en la realización del estudio de precios de transferencia:

Imagen 1: Árbol de decisión para determinar el método a utilizar.



Fuente: OCDE.

### 7.4.1. Calculo del margen bruto a comparar con partes independientes.

Para el análisis de los precios de transferencia bajo el método de precio de reventa la herramienta determina el margen bruto comparable con partes independientes, para ello fue parametrizada de tal forma que al diligenciar los espacios de las cifras de ventas y costos de ventas determina la utilidad bruta y finalmente el margen bruto, utilizando la siguiente formula:

$$\mathbf{MB = UB / VN}$$

Mb = Margen bruto de utilidad o margen del precio de reventa.

UB = Utilidad bruta

VN = Ventas netas

Por ejemplo: La Compañía el EJEMPLO S.A., distribuidora en Colombia de los productos de su casa matriz del Reino Unido al cierre contable de diciembre obtuvo ventas netas por \$8.502.000 y costo de ventas de \$6.484.000. Con la anterior información la herramienta ya calcula el margen bruto así:

[A]	Ventas	8.502.000
[B]	Costos de Venta	6.484.000
[C] = [A - B]	Utilidad bruta	<hr/> 2.018.000
[D] = [C / A]	<b>Margen bruto</b>	<b>23,74%</b>

Es importante mencionar que algunos de los ajustes a realizar bajo este método corresponden a las reclasificaciones de gastos a costos una vez comprobados que serán aceptados por riesgos y funciones en las operaciones objeto de análisis de precios de transferencia.

#### 7.4.2. Comparación del rango intercuartil de márgenes brutos sobre ventas

Una vez determinadas las empresas independientes comparables por funciones y riesgos similares se debe comparar el margen bruto de ventas obtenido por la compañía bajo análisis, así:

Formulario 4: Rango intercuartil de márgenes brutos sobre ventas

<b>Resultado de las compañía independientes</b>	
<b>Compañía</b>	<b>Margen bruto</b>
Cantidad de compañías	9
Cuartil superior	32,18%
Mediana	19,37%
Cuartil inferior	18,57%
<b>EL EJEMPLO S.A.</b>	<b>23,74%</b>

Fuente: GlobalAuditGroup

Así las cosas, la conclusión sería que la compañía EL EJEMPLO S.A., obtuvo una rentabilidad inferior al cuartil superior del rango generado por la muestra de compañías comparables. Evidenciando, que la operación sujeta a análisis se encuentra a valores de mercado respetando el principio de plena competencia.

## 8. CONCLUSIONES

- ✓ La herramienta digital orienta a la firma de auditoría GlobalAuditGroup a realizar el estudio de precios de transferencia bajo el método de precio de reventa (PR), y de esta forma establecer un producto que integre su portafolio de servicios a ofrecer a sus clientes.
  
- ✓ La herramienta digital determina de forma automática la obligatoriedad de los posibles clientes de la firma GlobalAuditGroup de preparar y enviar la documentación comprobatoria de precios de transferencia por que incluye un formato que contiene campos a diligenciar como el año gravable, patrimonio bruto, ingresos brutos y además incluye las preguntas de ¿Es contribuyente del impuesto sobre la renta? y ¿celebra operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas o residentes en el exterior?
  
- ✓ La herramienta digital instruye sobre los temas a considerar en la descripción de las partes relacionadas que intervienen en la operación objeto de análisis de precios de transferencia al considerar en el formato dos los hechos claves de información general de la compañía obligada a declarar como son: datos informativos, historia, estructura organizacional y funcional, descripción general del negocio, composición del capital y principales clientes. Así mismo, la herramienta contiene datos a diligenciar del vinculado económico como: datos informativos y descripción de hechos que establecen el vínculo económico.
  
- ✓ La herramienta digital permite describir las operaciones de las empresas clientes potenciales de la firma GlobalAuditGroup con sus vinculados económicos o partes relacionadas, por que el formato tres contiene la relación de la información específica detallada por operaciones celebradas con vinculados económicos, contratos, acuerdos ó convenios y análisis de funciones que a su vez incluye los riesgos y activos involucrados en la



transacción bajo estudio de precios de transferencia, información clave para utilizar el método de precio de reventa.

- ✓ La herramienta digital contiene el formato cuatro que permite afirmar si el método de reventa es el adecuado a utilizar en la elaboración del estudio de precios de transferencia, este formato incluye un árbol decisión, principales criterios de selección y la determinación automática del método a seleccionar.
  
- ✓ La herramienta digital esta parametrizada para calcular el margen bruto comparable entre compañías controladas y compañías independientes, al diligenciar los espacios de las cifras de ventas y costos de ventas de esta forma determina la utilidad bruta y finalmente el margen bruto al ejecutar la formula  $MB = UB / VN$  (margen bruto = utilidad bruta / ventas netas).

## 9. SUGERENCIAS

- La herramienta digital debe establecer una actualización anual para garantizar que no quede obsoleta, incumpliendo la normatividad vigente y por ende incurrir en sanciones monetarias.
- Esta herramienta solo es aplicable para aquellos clientes que realicen precios de transferencia bajo el método del precio de reventa por tal razón es importante hacer un análisis profundo al cliente sujeto a la elaboración de los mismos.
- Los resultados de los precios de transferencia bajo el método de reventa deben ser comparados con compañías independientes para poder concluir si cumplen el principio de plena competencia.
- Es importante mencionar que a pesar que la herramienta orienta a la elaboración de precios de transferencia bajo el método de reventa no constituye un compendio normativo aplicable, por tanto es necesario consultar las norma que emitan la entidades de control como la DIAN y las diferentes superintendencias, entre otras.
- La herramienta digital contiene los principales temas a tener en cuenta en la aplicación del método de reventa, sin embargo, pueden existir operaciones complejas entre vinculados económicas que conlleven un análisis mas profundo de la funciones y riesgos asumidos en las operaciones objeto de precios de transferencia.
- La herramienta digital no contiene la metodología requerida para la determinación del rango intercuartil para obtener el rango de márgenes brutos de utilidad, para ello es necesario que se consulte la metodología contenida en el artículo 9 del Decreto 4349 de 2004.

- Esta herramienta digital solo contiene el análisis de precios de transferencia por el método de precio de reventa (PR), sin embargo, la elaboración de un estudio de precios de transferencia requiere que también se analicen otros métodos (precio comparable no controlado, costo adicionado, división de ganancias, residual de participación de utilidades y margen neto de transacción) con el fin de establecer la metodología a seleccionar.

## BIBLIOGRAFIA

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO ECONOMICO (OCDE). Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias. Madrid – España: Traducido al español por el Instituto de Ediciones Fiscales (IEF), 2011.

DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES (DIAN). Declaración Informativa Individual y Consolidada Precios de Transferencia. Bogotá – Colombia, 2010.

SECRETARIA DEL SENADO. Estatuto Tributario. [Online]. Colombia, <<http://secretariassenado.gov.co/ /estatutotributario.html>> 3 de marzo del 2012, Mas información [www.secretariassenado.gov.co](http://www.secretariassenado.gov.co).

SALA GALVAÑ, Gemma. Los Precios de Transferencia Internacionales y su Tratamiento Tributario. Valencia, España: Editorial Tirant Lo Biianch, 2008.

BARBOSA MARIÑO, JUAN DAVID. El Régimen de los Precios de Transferencia en Colombia un Análisis de su Desarrollo del Principio de Plena Competencia y de la Vinculación Económica. Bogotá – Colombia, 2010.