

Control fiscal para finanzas públicas más sólidas



Versión 1.0

MANUAL BÁSICO DEL FISCALIZADOR DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA



Implementado por:
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



En coordinación con:
COSEFIN
Secretaría Ejecutiva





Contenido

Prólogo	0
Abreviaciones o siglas	1
Introducción	2
Objetivo y Alcance del Manual	2
Importancia de la Fiscalización de Precios de Transferencia	2
Contexto Internacional y Desafíos Actuales	2
Capítulo 1: Marco Conceptual y Legal	3
1.1. Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle)	3
1.1.1. Definición y Fundamentos (Art. 9 Modelo Convenio OCDE)	3
1.1.2. Aplicación Práctica	3
1.2. Normativa Internacional Relevante	5
1.2.1. Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE.....	5
1.2.2. Manual Práctico sobre Precios de Transferencia de la ONU	5
1.2.3. Iniciativas BEPS (Acciones 7-10 y 13).....	5
1.3. Marco Legal Nacional	5
1.4. Conceptos Clave	6
Capítulo 2: Identificación de Riesgos y Selección de casos.....	8
2.1. Fuentes de Información para la Identificación de Riesgos	8
2.1.1. Documentación de precios de transferencia (Archivo Maestro, Archivo Local, Reporte País por País - CbCR)	8
2.1.2. Información Pública y Bases de Datos Comerciales	8
2.1.3. Intercambio de Información entre Administraciones Tributarias	10
2.1.4. Denuncias y Otras Fuentes Internas.....	10
2.1.5. Otras Fuentes de Información para la Identificación de Riesgos	10
2.2. Indicadores y Factores de Riesgo en Precios de Transferencia	11
2.3. Metodologías de Evaluación y Priorización de Riesgos	14
2.4. Proceso de Selección de Contribuyentes para Fiscalización	14
Capítulo 3: Planificación y Ejecución de la Fiscalización	15
3.1. Plan de Auditoría de Precios de Transferencia.....	15
3.2. Requerimientos de Información y Documentación	16
3.2.1. Análisis de la Documentación Obligatoria (Máster File, Local File, CbCR)	16
3.2.2. Solicitud de Información Adicional.....	18
3.3. Técnicas de Investigación y Recopilación de Evidencia.....	19
3.3.1. Entrevistas con Personal Clave del Contribuyente.....	19
3.3.2. Análisis de Contratos y Acuerdos Intragrupo	19
3.3.3. Revisión de Estados Financieros y Contabilidad.....	20
3.3.4. Uso de Bases de Datos para Comparables	20
Capítulo 4: Análisis del principio de plena competencia	20
4.1. Integración de los componentes.....	20



4.2. El Análisis Funcional (FAR).....	21
4.2.1. Funciones Clave.....	22
4.2.2. Activos Utilizados	23
4.2.3. Riesgos Asumidos.....	23
4.3. Enfoque del Análisis Funcional.....	24
4.4. Análisis de Comparabilidad	24
4.4.1. Factores determinantes de la comparabilidad.....	25
4.4.2. Características del análisis de comparabilidad.....	26
Capítulo 5: Revisión de la documentación.....	26
5.1. El Enfoque de Tres Niveles de Documentación (Acción 13 BEPS).....	26
5.1.1. Master File (Archivo Maestro).....	26
5.1.2. Local File (Archivo Local)	27
5.1.3. Country-by-Country Report (CbCR - Informe País por País).....	27
5.1.4. Requerimientos de Información y Documentación Estandarizada	28
5.1.5. Otras fuentes de Información y Documentación	30
5.2. Revisión de la Documentación por parte del Fiscalizador.....	30
5.2.1. Evaluación de la Completitud y Coherencia	30
5.2.2. Análisis Crítico del Análisis Funcional (FAR) del Contribuyente	31
5.2.3. Evaluación del Análisis de Comparabilidad y Selección de Métodos	31
5.2.4. Identificación de Transacciones de Alto Riesgo	33
5.3. Documentación para la Evaluación de Riesgos y Defensa de la Posición Fiscal.....	33
Capítulo 6: Auditoría de Transacciones Específicas.....	33
6.1. Transacciones de Bienes Tangibles	34
6.1.1. Análisis de la Cadena de Suministro y Flujos de Valor	34
6.1.2. Aplicación de Métodos (CUP, RPM, CPM, TNMM).....	34
6.2. Servicios Intragrupo	35
6.2.1. Test de Beneficio y Sustancia Económica.....	36
6.2.2. Servicios de Bajo Valor Añadido.....	36
6.2.3. Métodos de Valoración (Cost Plus, TNMM)	36
6.3. Activos Intangibles	37
6.3.1. Identificación del Propietario Económico (DEMPE)	37
6.3.2. Métodos de Valoración de Intangibles (CUP, PSM, TNMM)	38
6.3.3. Intangibles Difíciles de Valorar (HTVI)	38
6.4. Financiamiento Intragrupo.....	40
6.4.1. Análisis de la Capacidad de Endeudamiento y Tasas de Interés	41
6.4.2. Garantías Intragrupo y Servicios de Cash Pooling.....	41
6.5. Análisis de Comparabilidad	41
Capítulo 7: Ajustes de Precios de Transferencia y Resolución de Disputas.....	43
7.1. Comunicación de Hallazgos y Propuesta de Ajuste.....	43



7.1.1. Principios fundamentales del debido proceso	43
7.1.2 Elementos Esenciales de la Comunicación de Hallazgos	43
7.2 Tipos de Ajustes de Precios de Transferencia	45
7.2.1 Ajustes Primarios.....	45
7.2.2 Ajustes Correlativos o Correspondientes (Eliminación de Doble Imposición)	46
7.2.3 Ajustes Secundarios	46
7.2.4 Ajustes de Comparabilidad.....	48
7.3. Mecanismos de Resolución de Disputas	49
7.3.1. Procedimiento Amistoso (MAP - Mutual Agreement Procedure).....	49
7.3.2. Acuerdos Previos de Valoración (APA - Advance Pricing Arrangement)	50
7.3.3. Arbitraje	50
7.4. El Rol del Fiscalizador en la Resolución de Disputas.....	50
Capítulo 8: Enfoques Pragmáticos y Simplificados (Manual ONU)	51
Capítulo 9: Delineamiento (o Delimitación Precisa) de la transacción	53
9.1. Casos prácticos de análisis	54
9.1.1. Pérdidas Continuas o Rentabilidad Muy Baja.....	54
9.1.2. Transacciones Significativas con Jurisdicciones de Baja o Nula Imposición	55
9.1.3. Reestructuraciones Empresariales Significativas	56
9.1.4. Pagos Elevados por Regalías, Servicios Intragrupo o Intereses sin Respaldo.....	57
9.1.5. Inconsistencias entre Documentación (Máster File, Local File, CbCR)	59
9.1.6 Financiamiento Intragrupo y Regalías en un Grupo Multinacional.....	60
Bibliografía.....	62
ANEXO 1: Guía de Fiscalización para Transacciones Financieras.....	63
ANEXO 2: Plantilla para el delineamiento y valoración de la sustancia económica real	68



Prólogo

La fiscalización de precios de transferencia se ha convertido en uno de los principales desafíos para las administraciones tributarias de nuestra región, en un contexto marcado por la creciente internacionalización de la actividad económica y la complejidad de las operaciones entre partes vinculadas. Fortalecer las capacidades técnicas en esta materia es fundamental para proteger las bases imponibles, promover la equidad fiscal y garantizar un entorno de competencia económica más justo.

En este marco, el **Manual Básico del Fiscalizador de Precios de Transferencia** representa un aporte significativo para los países de Centroamérica, Panamá y la República Dominicana. Se trata de un **insumo técnico inédito**, resultado de un esfuerzo colaborativo regional, que pone a disposición de las administraciones tributarias una guía práctica y estructurada, alineada con los estándares internacionales y adaptada a las realidades institucionales de nuestros países.

La elaboración de este Manual ha sido posible gracias al compromiso y la participación activa de funcionarias y funcionarios de los Ministerios de Hacienda, de Finanzas y de las Administraciones Tributarias de la región, así como al acompañamiento técnico de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y de la Cooperación Alemana para el Desarrollo (GIZ). Este trabajo conjunto refleja el valor de la cooperación regional para la construcción de bienes públicos técnicos que fortalecen las capacidades institucionales.

El Manual ha sido concebido como una herramienta de apoyo para la labor fiscalizadora, con un enfoque práctico y orientado a la aplicación consistente del principio de plena competencia. Su propósito es contribuir al fortalecimiento técnico de los equipos de fiscalización, promover criterios comunes y apoyar una mayor convergencia regional en un ámbito clave de la fiscalidad internacional.

Desde el COSEFIN, confiamos en que este Manual será una referencia útil para las administraciones tributarias de la región y un aporte concreto al fortalecimiento de sistemas tributarios más sólidos, transparentes y previsibles, en beneficio de nuestros Estados y sociedades.

Federico Rivera Romero
Secretario Ejecutivo del COSEFIN

Abreviaciones o siglas

Abr./Sig.	Descripción
AT	Administraciones Tributarias. Entidades gubernamentales encargadas de la recaudación y fiscalización de los tributos.
APA	Advance Pricing Arrangement (Acuerdo de Precios Anticipado). Acuerdo previo sobre los precios de transferencia entre una empresa y la administración tributaria.
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting. Proyecto de la OCDE/G20 para combatir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios.
CbCR	Country-by-Country Report (Reporte País por País). Informe que proporciona información agregada por jurisdicción sobre ingresos, impuestos y actividades económicas de un grupo multinacional.
CIAT	Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. Organismo internacional que apoya a las administraciones tributarias de América Latina y el Caribe.
COSEFIN	Consejo de Ministros de Hacienda o Finanzas de Centroamérica, Panamá y República Dominicana.
CPM	Cost Plus Method (Método del Costo Incrementado). Método de valoración de precios de transferencia basado en los costos más un margen.
CUP	Comparable Uncontrolled Price Method (Método del Precio Comparable No Controlado). Método que compara el precio de una transacción controlada con el de una transacción entre partes independientes.
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation (Desarrollo, Mejora, Mantenimiento, Protección, Explotación). Marco de funciones para analizar la propiedad económica de intangibles.
EE. UU.	Estados Unidos de América.
FAR	Funciones, Activos y Riesgos. Análisis funcional que evalúa funciones, activos y riesgos en una transacción controlada.
GMN	Grupo Multinacional. Conjunto de empresas vinculadas con presencia internacional.
I+D	Investigación y Desarrollo. Actividades de innovación tecnológica o científica dentro de una empresa.
MAP	Mutual Agreement Procedure (Procedimiento de Acuerdo Mutuo). Procedimiento para resolver disputas fiscales entre países.
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Organismo internacional que promueve políticas públicas para mejorar el bienestar económico.
ONU	Organización de las Naciones Unidas. Organismo internacional que también emite guías sobre precios de transferencia.
ORBIS	Base de datos desarrollada por Bureau van Dijk (recientemente adquirida por Moody's), útil para la búsqueda de comparables en análisis de precios de transferencia.
PSM	Profit Split Method (Método de Partición de Utilidades). Método de valoración basado en la división de utilidades entre partes vinculadas según su contribución.
RPM	Resale Price Method (Método de Precio de Reventa). Método que determina el precio de transferencia restando un margen bruto al precio de reventa.
TNMM	Transactional Net Margin Method (Método del Margen Neto Transaccional). Método que determina una rentabilidad operativa frente a la de empresas comparables.
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit. Agencia Alemana de Cooperación para el Desarrollo.



Introducción

Este manual tiene como objetivo proporcionar una guía básica, práctica y estructurada para los fiscalizadores de las administraciones tributarias encargados de la investigación y auditoría de precios de transferencia. Se basa en las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias (versión 2022), el Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (versión 2021), y las mejores prácticas y metodologías de fiscalización que los países de COSEFIN han venido desarrollando.

La fiscalización de precios de transferencia es crucial para asegurar que las transacciones entre empresas vinculadas se realicen en condiciones de mercado, evitando así la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, contribuyendo a la equidad y transparencia fiscal en un contexto internacional cada vez más complejo.

Objetivo y Alcance del Manual

El presente manual está dirigido a los funcionarios de las Administraciones Tributarias (AT) que inician sus funciones en la fiscalización de precios de transferencia. Su alcance abarca desde el marco conceptual y legal hasta las fases de planificación, ejecución y resolución de disputas en un control de precios de transferencia, incorporando un enfoque examinador para la detección, análisis de riesgos y determinación de ajustes de comprobarse erosiones a la base gravable.

Importancia de la Fiscalización de Precios de Transferencia

La correcta aplicación de las normas de precios de transferencia es crucial para proteger la base imponible de los países y garantizar una distribución justa de los beneficios entre las jurisdicciones fiscales. La fiscalización efectiva previene la manipulación de precios intragrupo que podría desviar beneficios a jurisdicciones de baja o nula tributación, lo que resulta en un abuso en los beneficios fiscales, una pérdida de ingresos fiscales y una distorsión de la competencia.

Contexto Internacional y Desafíos Actuales

El entorno fiscal internacional se caracteriza por la globalización de las empresas y el comercio, y la creciente complejidad de sus estructuras y operaciones. Iniciativas como el Proyecto BEPS de la OCDE/G20 han buscado abordar los desafíos de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, estableciendo nuevos estándares en materia de coherencia, sustancia económica y transparencia. Los fiscalizadores enfrentan el reto de aplicar estas normativas en un escenario dinámico, que exige un conocimiento profundo de los modelos de negocio, las planificaciones fiscales agresivas, las cadenas de valor globales y las herramientas de análisis de datos. La capacidad institucional y tecnológica de las administraciones tributarias todavía enfrenta desafíos para fiscalizar las complejas estructuras de empresas multinacionales, especialmente en sectores como maquila, agroexportación y servicios tercerizados, donde los precios de transferencia y la subvaluación son frecuentes.



Al mismo tiempo, una aplicación estricta de las normas internacionales puede reducir la competitividad de los regímenes fiscales especiales, requiriendo un balance entre la promoción de la inversión y la transparencia fiscal. En este escenario, la región puede consolidar su autonomía fiscal mediante estrategias tributarias coordinadas que eviten la competencia desleal, por lo que resulta indispensable avanzar en la cooperación regional, armonización tributaria y fortalecimiento de capacidades técnicas que permitan integrarse a la economía global sin comprometer la estabilidad de sus sistemas fiscales.

Capítulo 1: Marco Conceptual y Legal

Este capítulo establece las bases conceptuales y el marco normativo que rigen la fiscalización de los precios de transferencia a nivel internacional y que deben ser considerados por los funcionarios de las Administraciones Tributarias (AT). Comprender estos fundamentos es esencial para abordar adecuadamente las complejidades de las transacciones entre partes vinculadas.

1.1. Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle)

El estándar del principio de plena competencia es la piedra angular del sistema internacional de precios de transferencia. Su objetivo es asegurar que las condiciones pactadas en las transacciones entre empresas vinculadas sean comparables a las que habrían acordado empresas independientes en circunstancias similares.

1.1.1. Definición y Fundamentos (Art. 9 Modelo Convenio OCDE)

El principio se encuentra consagrado en el Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la OCDE. Este artículo establece que cuando empresas asociadas establezcan, en sus relaciones comerciales o financieras, condiciones distintas de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de éstas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia.

En esencia, el principio busca eliminar la distorsión fiscal que podría surgir si las empresas vinculadas manipularan los precios de sus transacciones para trasladar beneficios a jurisdicciones con menor carga tributaria. Exige tratar a las entidades de un grupo multinacional como si fueran entidades separadas e independientes que interactúan en condiciones de mercado.

1.1.2. Aplicación Práctica

La aplicación práctica del principio de plena competencia sigue la siguiente secuencia:

Sec.	Acción	Descripción
1	Delimitación de la Transacción	Entender qué se transó (bien, servicio, intangible), quién hizo qué (análisis funcional: funciones, activos, riesgos) y por qué (contexto económico y comercial).
2	Análisis funcional (Funciones, Activos y Riesgos – FAR)	Determinar qué funciones realiza cada parte, qué activos utiliza (tangibles e intangibles) y qué riesgos asume. Este paso es esencial para definir el perfil económico de cada entidad.
3	Selección de las partes comparables	Buscar transacciones no vinculadas comparables (internas o externas). Aplicar ajustes de comparabilidad (ej. contables, de riesgo) para neutralizar las diferencias materiales. Identificar transacciones entre empresas independientes que sean comparables o suficientemente similares a las controladas, considerando criterios de comparabilidad.



Sec.	Acción	Descripción
4	Análisis de Comparabilidad	Identificar y analizar las diferencias entre la transacción controlada y las comparables. Se usan los cinco factores de comparabilidad (términos contractuales, análisis funcional, características de los bienes/servicios, circunstancias económicas y estrategias de negocio).
5	Selección del Método	Escoger el Método de Precios de Transferencia más apropiado. La elección debe justificarse y ser el que mejor refleje el principio de plena competencia.
6	Identificación de las diferencias materiales y ajustes de comparabilidad	Analizar las diferencias entre transacciones controladas y no controladas, y realizar ajustes razonables para eliminar su efecto (por ejemplo, diferencias en riesgo, plazos, volúmenes o funciones).
7	Determinación y Aplicación del Precio	Determinar el rango de plena competencia (generalmente intercuartil). Si el precio de la transacción controlada cae fuera del rango, se propone un ajuste al punto más apropiado del rango (ej. mediana).

Lo más importante es asegurar una comparación entre los términos y condiciones (circunstancias, precios, márgenes, etc.) de una transacción controlada (entre partes vinculadas) y los términos y condiciones de transacciones no controladas (entre partes independientes) comparables. Esta comparación requiere:

- Identificación de las relaciones económicas relevantes, comerciales, de servicios o financieras entre las empresas asociadas (las transacciones controladas).
- Determinación de las condiciones pactadas en esas transacciones.
- Análisis de comparabilidad: Identificar transacciones no controladas comparables y realizar los ajustes necesarios para asegurar la fiabilidad de la comparación.
- Establecer con precisión cada operación objeto de análisis, la caracterización de la operación, realizar análisis agregados y segmentados de las operaciones.
- Selección del método de precios de transferencia más apropiado para determinar el precio o margen de plena competencia.
- Determinación del precio o margen de plena competencia y, si difiere del pactado, realizar el ajuste correspondiente en la base imponible.

La dificultad técnica reside en encontrar transacciones comparables fiables y en aplicar correctamente los métodos, lo cual se detallará en capítulos posteriores.

1.2. Normativa Internacional Relevante

Si bien el Artículo 9 del Modelo OCDE es el fundamento, existen guías y manuales internacionales que desarrollan en detalle cómo aplicar el principio de plena competencia.

1.2.1. Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE

Las "Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias" (última versión 2022) son la referencia más influyente y ampliamente aceptada a nivel mundial. Proporcionan orientación detallada sobre:

- La aplicación del principio de plena competencia.
- El análisis funcional (FAR).
- El análisis de comparabilidad.
- Los métodos de precios de transferencia.
- La documentación del archivo maestro, del archivo local (*Master y Local File*), y del reporte de país por país (CbCR).
- Aspectos administrativos (auditorías, MAPs, APAs).
- Guías específicas para transacciones de intangibles, servicios intragrupo, acuerdos de contribución de costos, reestructuraciones empresariales, transacciones financieras e Importe B.

Aunque no son legalmente vinculantes por sí mismas (salvo que la legislación nacional las incorpore), la mayoría de los países (miembros y no miembros de la OCDE) siguen sus recomendaciones.

1.2.2. Manual Práctico sobre Precios de Transferencia de la ONU

El "Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo" (última versión 2021) ofrece una perspectiva complementaria, adaptada a las realidades y desafíos específicos de las economías emergentes. Si bien se basa en gran medida en las directrices de la OCDE, incluye:

- Énfasis en soluciones prácticas y simplificadas.
- Consideraciones sobre la falta de comparables locales.
- Orientación específica sobre la fiscalización de sectores clave en países en desarrollo (ej. industrias extractivas).
- Un capítulo dedicado a la legislación nacional sobre precios de transferencia.

Es una fuente valiosa para las AT de países en desarrollo.

1.2.3. Iniciativas BEPS (Acciones 7-10 y 13)

El proyecto sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS) de la OCDE/G20 introdujo cambios significativos en las Directrices de la OCDE, particularmente a través de:

Acciones 7-10: La acción 7 delimita el concepto de Establecimiento Permanente, y de la 8 a la 10 aseguran que los resultados de los precios de transferencia estén alineados con la creación de valor. Reforzaron la importancia del análisis funcional (especialmente el análisis de funciones DEMPE para intangibles) y proporcionaron guías sobre ciertos tipos de transacciones (ej. riesgos y capital, commodities, transacciones de bajo valor añadido).

Acción 13: Estableció un enfoque estandarizado para la documentación de precios de transferencia (Archivo Maestro, Archivo Local y Reporte País por País - CbCR), buscando aumentar la transparencia de los grupos multinacionales frente a las administraciones tributarias.

Estas acciones son cruciales para la fiscalización moderna de los precios de transferencia.

1.3. Marco Legal Nacional

Es fundamental que los funcionarios de la AT conozcan y apliquen la legislación específica sobre precios de transferencia de su propia jurisdicción, la cual se puede encontrar en la legislación primaria (a nivel de leyes) o

secundaria (decretos), así como interna (resoluciones, directivas, lineamientos). Si bien la mayoría de las legislaciones se inspiran en las Directrices de la OCDE, pueden existir particularidades en:

- La definición de partes vinculadas y su alcance.
- Las obligaciones formales de documentación y plazos.
- La jerarquía o preferencia de métodos.
- La selección de comparables y el rango de plena competencia.
- Ajustes de comparabilidad.
- Regímenes específicos para ciertas transacciones o sectores.
- Régimen sancionatorio.
- Contar con un estudio, documentación o análisis técnico disponible para sustentar que las operaciones con vinculadas están a valor de mercado. En algunos países ese estudio puede elaborarlo el propio contribuyente o un tercero.
- Oportunidades de resolución amistosa o procesos abreviados.
- Interposición de recursos.
- Convenios Internacionales Suscritos y Ratificados.

Esta guía proporciona un marco general, pero es recomendable que se complemente con el estudio de la normativa local vigente.

1.4. Conceptos Clave

✓ Partes Vinculadas/Asociadas

Empresas que tienen una relación especial (control, influencia significativa) que podría afectar las condiciones de sus transacciones. La definición precisa varía según la legislación nacional, pero generalmente incluye relaciones matriz-subsidiaria, subsidiarias bajo control común, y a veces relaciones con establecimientos permanentes.

✓ Transacción Controlada

Cualquier transacción (comercial o financiera) realizada entre partes vinculadas.

✓ Transacción No Controlada

Una transacción realizada entre partes independientes.

✓ Análisis Funcional (FAR)

Análisis de las Funciones desempeñadas, los Activos utilizados y los Riesgos asumidos por cada una de las partes vinculadas en una transacción controlada. Es esencial para entender la contribución de cada parte y seleccionar el método apropiado y las comparables adecuadas.

✓ Análisis de Comparabilidad

Proceso de identificar transacciones no controladas comparables a la transacción controlada bajo revisión, considerando factores como las características de los bienes/servicios, análisis funcional, términos contractuales, circunstancias económicas y estrategias de negocio.

✓ Rango de Plena Competencia (Arm's length range)

Rango de resultados (precios, márgenes) observado en transacciones no controladas comparables. Si el resultado de la transacción controlada cae fuera de este rango, la AT puede realizar un ajuste (generalmente a un punto dentro del rango, como la mediana).

✓ DEMPE (Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation)

Marco de análisis funcional específico para determinar la propiedad económica y la remuneración adecuada de los activos intangibles, basado en quién realiza y controla estas funciones clave.

✓ Establecimiento Permanente

Un establecimiento permanente es un lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad en una jurisdicción distinta a su residencia fiscal. Constituye un nexo suficiente que otorga derechos de imposición al Estado de la fuente sobre las rentas atribuibles a dicho establecimiento. Requiere una presencia física fija (oficina, fábrica, taller) o la actuación de un agente dependiente con autoridad para concluir contratos. La Acción 7 de BEPS fortaleció el estándar para prevenir la elusión artificial de tal estatus a través del uso de acuerdos de comisionistas.

✓ Ajustes de comparabilidad



Según las Directrices de la OCDE 2022 (Capítulo III), los ajustes de comparabilidad son modificaciones que se realizan a los datos financieros de las operaciones comparables o de la operación analizada, con el objetivo de eliminar los efectos de las diferencias materiales que afectan la comparabilidad. Su propósito es neutralizar las diferencias entre la operación controlada y las comparables que impactan el precio o rentabilidad; estos ajustes son fundamentales para el análisis de comparabilidad (párrafo 3.47 y siguientes, Capítulo III).

✓ **Ajustes de precios de transferencia derivados de fiscalizaciones**

Correcciones realizadas por la Administración Tributaria a los precios, márgenes o beneficios declarados por el contribuyente en transacciones con partes vinculadas, cuando se determina que dichas condiciones difieren de las que habrían acordado partes independientes bajo circunstancias comparables, con el propósito de restablecer el cumplimiento del Principio de Plena Competencia y determinar la base imponible correcta.

Estos ajustes comprenden:

- **Ajuste Primario:** Corrección directa del precio o beneficio para alinearlos con condiciones de mercado (Directrices OCDE 2022, Capítulo IV, párrafo 4.32-)
- **Ajuste Correlativo:** Ajuste para atenuar o eliminar la doble imposición en caso de un ajuste primario (Directrices OCDE, Capítulo IV, párrafos 4.32 y siguientes)
- **Ajuste Secundario:** Tratamiento de la diferencia resultante del ajuste primario como una transacción implícita adicional (dividendo, préstamo, aporte de capital), generando consecuencias tributarias complementarias (Directrices OCDE 2022, Capítulo IV, párrafos 4.68-4.78)

Comprender estos conceptos es el primer paso para realizar una fiscalización efectiva de los precios de transferencia.

Capítulo 2: Identificación de Riesgos y Selección de casos

Una fiscalización efectiva de precios de transferencia comienza mucho antes de la auditoría formal. Requiere un proceso robusto de identificación de riesgos y una selección cuidadosa de los contribuyentes y transacciones que presentan mayor probabilidad de incumplimiento del principio de plena competencia.

Este capítulo detalla las fuentes de información, los indicadores clave y las metodologías para llevar a cabo esta fase crítica.

2.1. Fuentes de Información para la Identificación de Riesgos

Las Administraciones Tributarias (AT) disponen de diversas fuentes de información, tanto internas como externas, para identificar posibles riesgos en materia de precios de transferencia, que se detallan a continuación.

2.1.1. Documentación de precios de transferencia (Archivo Maestro, Archivo Local, Reporte País por País - CbCR)

La documentación de precios de transferencia introducida por la Acción 13 de BEPS es una fuente primordial:

- ✓ **Master File (Archivo Maestro)**

Proporciona una visión general del grupo multinacional (GMN), sus políticas globales de precios de transferencia, su cadena de valor y la ubicación de sus principales activos intangibles y actividades económicas. Permite entender el contexto global de las operaciones del contribuyente local.

- ✓ **Local File (Archivo Local)**

Contiene información detallada sobre las transacciones controladas específicas del contribuyente local, el análisis funcional y de comparabilidad realizado, y la justificación de los métodos y precios aplicados. Es la base para evaluar la conformidad de las transacciones específicas.

- ✓ **Reporte País por País (CbCR):**

Ofrece información agregada por jurisdicción fiscal sobre ingresos, beneficios, impuestos pagados, capital, activos tangibles, número de empleados y actividades económicas principales del GMN. Es una herramienta de alto nivel para evaluar riesgos de BEPS, identificar inconsistencias entre la ubicación de los beneficios y la actividad económica, pero no debe usarse como base directa para realizar ajustes de precios de transferencia. El análisis cruzado de estas tres fuentes de información puede revelar inconsistencias y señalar áreas de riesgo.

- ✓ **Declaración informativa:**

Reporte periódico de carácter obligatorio que contiene información cuantitativa y cualitativa sobre las transacciones controladas realizadas entre partes vinculadas, el cual debe ser presentado por los contribuyentes ante la Administración Tributaria conforme a los plazos y condiciones establecidos en la legislación nacional de cada jurisdicción.

2.1.2. Información Pública y Bases de Datos Comerciales

El análisis de precios de transferencia requiere información financiera confiable y comparable para determinar si las transacciones entre partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia. Las bases de datos internacionales son herramientas fundamentales que proporcionan esta información, permitiendo a los especialistas identificar comparables adecuados.

- ✓ **Información Pública**

Estados financieros publicados por la empresa o el grupo, informes anuales, noticias de prensa, sitios web corporativos, información de la bolsa de valores si cotiza e información sectorial. Pueden revelar reestructuraciones, adquisiciones, lanzamientos de productos o estrategias de negocio relevantes.



La oficina de patentes para identificar transferencias de propiedad intelectual.

✓ Bases de Datos Comerciales

Herramientas como Orbis, Compustat, RoyaltyStat, ktMINE, etc., proporcionan datos financieros de empresas, información sobre transacciones de mercado (fusiones, adquisiciones), tasas de regalías, tasas de interés, que son útiles tanto para la identificación de riesgos (comparando ratios del contribuyente con promedios sectoriales) como para la fase de análisis de comparabilidad.

Las bases de datos comerciales ofrecen información financiera detallada de empresas a nivel mundial, pero requieren inversiones significativas para su acceso. ORBIS, desarrollada por Bureau van Dijk (ahora parte de Moody's), es una de las más completas con información de más de 300 millones de empresas a nivel global. Su principal ventaja es la amplia cobertura y herramientas específicas para análisis de precios de transferencia, aunque su alto costo y la necesidad de capacitación especializada representan desventajas significativas.

Amadeus, también de Moody's, se especializa en empresas europeas con información de aproximadamente 21 millones de compañías en 34 países. Aunque ofrece información detallada del mercado europeo, su limitación geográfica puede ser una desventaja para análisis globales.

Compustat, desarrollada por S&P Global, proporciona información financiera detallada principalmente de empresas públicas, con énfasis en Norteamérica. Destaca por la confiabilidad y profundidad histórica de sus datos, pero su enfoque en empresas públicas limita su utilidad para encontrar comparables de empresas privadas.

✓ Bases de Datos Gratuitas o de Menor Costo

Existen alternativas gratuitas o de menor costo que, aunque limitadas en alcance, pueden complementar los análisis. La información pública de empresas cotizadas, disponible en bolsas de valores y sitios web corporativos, representa otra alternativa gratuita o de bajo costo. Sin embargo, está limitada a empresas públicas y requiere un trabajo manual significativo de recopilación y análisis.

Para las valoraciones o valuaciones se puede revisar en internet la página de Damodaran ([Damodaran Online: Home Page for Aswath Damodaran](#)) que contiene datos del mercado financiero, asimismo, se pueden hacer descargas de las actualizaciones anuales sobre los promedios de la industria para los EE. UU. y otras regiones para las métricas de finanzas corporativas y valoración (incluidos los múltiplos), dicha herramienta es de gran utilidad para el desarrollo de las valuaciones por ejemplo en enajenación de acciones.

✓ Página Oficial de la SEC - Base de datos EDGAR

La SEC (Securities and Exchange Commission), es el organismo regulador de los mercados financieros en Estados Unidos, la cual supervisa las bolsas de valores y garantiza la transparencia de la información financiera. Se pueden realizar búsquedas de empresas comparables a través de filtros, en la base de datos EDGAR (Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval System), el cual es el sistema principal para el envío de información por parte de compañías y otras personas que están obligadas por ley a presentar información ante la SEC.

Otras fuentes de Información Pública y Bases de Datos Comerciales

Barchat: es una plataforma financiera que sirve para analizar mercados bursátiles, commodities, divisas y derivados mediante herramientas avanzadas de gráficos, datos en tiempo real y análisis técnico.

Agriculture.ec.europa.eu: Este sitio proporciona información clave sobre políticas agrícolas, sostenibilidad, seguridad alimentaria y apoyo a los agricultores en los países miembros de la Unión Europea.

✓ Sistemas Informáticos y Bases de Datos propios de cada Administración Tributaria



Información financiera y contable que consta en las bases de datos internas de cada Administración Tributaria, como resultado del cumplimiento de obligaciones formales por parte de los administrados, a través de formularios e informes

✓ Registros Públicos

Estados financieros depositados por la empresa en entidades de gobierno que llevan Registros Públicos que pueden ser consultados por la autoridad fiscal, ya sea a requerimiento o por obligación de informar de dichas entidades.

✓ Publicaciones especializadas de la industria (industry publications)

El análisis de industria es componente esencial del análisis funcional, y las revistas especializadas proporcionan información valiosa sobre:

- Tendencias sectoriales y ciclos económicos
- Estructura competitiva del mercado
- Márgenes típicos de la industria
- Prácticas comerciales estándar
- Riesgos específicos del sector
- Cadenas de valor características

2.1.3. Intercambio de Información entre Administraciones Tributarias

Los acuerdos de intercambio de información (bilaterales o multilaterales, como el Acuerdo Multilateral entre Autoridades Competentes para el CbCR) permiten a las AT obtener información sobre las operaciones globales del GMN directamente de otras jurisdicciones fiscales. Esto es crucial para verificar la información proporcionada por el contribuyente y entender la perspectiva de la contraparte en una transacción controlada. Es importante resaltar que una solicitud de intercambio de información puede ser hecha solamente si se demuestra que la información requerida es previsiblemente relevante a efectos de una inspección y que se han agotado todos los medios a nivel doméstico para obtenerla, y, aun así, no ha sido posible obtenerla.

2.1.4. Denuncias y Otras Fuentes Internas

Información proveniente de denuncias (whistleblowers), auditorías previas, declaración del Impuesto sobre la Renta, inteligencia tributaria, análisis sectoriales realizados por la propia AT, o información de otras áreas de la administración (aduanas, impuestos indirectos) también pueden alertar sobre riesgos específicos.

2.1.5. Otras Fuentes de Información para la Identificación de Riesgos

Las Administraciones Tributarias utilizan diversas fuentes de información para identificar riesgos tributarios, las cuales incluyen entre otras, la Facturación Electrónica; declaraciones de impuestos; herramientas tecnológicas avanzadas; Estados Financieros Auditados, Estados Financieros emitidos por la administración de la empresa; Estudio de Precios de Transferencia.

- ✓ **Factura Electrónica en Línea:** Las Administraciones Tributarias comparan la consistencia entre ventas declaradas y las facturas emitidas, lo que ayuda a identificar discrepancias y posibles evasiones u omisiones de impuestos.
- ✓ **Declaraciones de impuestos:** Incluyen Impuesto a la Renta, Impuesto al Valor Agregado, entre otros. Estas declaraciones permiten detectar incongruencias, omisiones o tendencias de comportamiento.
- ✓ **Estados Financieros:** Se analizan los movimientos financieros de los contribuyentes, incluyendo ingresos, egresos, activos y pasivos, para evaluar su perfil de riesgo.
- ✓ **Tecnologías de Big Data:** Estas herramientas permiten realizar análisis predictivos y detectar patrones de comportamiento que podrían indicar riesgo de incumplimiento tributario.
- ✓ **Matriz y Mapa de Evaluación de Riesgos:** Determinados por la gestión de riesgos en las administraciones tributarias de cada país, estos documentos permiten visualizar y categorizar los riesgos de incumplimiento en materia tributaria, incluyendo riesgos de precios de transferencia,

considerando la probabilidad de que el riesgo ocurra (de muy poco probable a muy probable) y el Impacto que tendría si ocurre (de mínimo a crítico).

- ✓ **Análisis sectoriales:** Permiten determinar qué empresas reflejan comportamientos atípicos o anormales en comparación con las empresas del mismo sector.

2.2. Indicadores y Factores de Riesgo en Precios de Transferencia

El análisis de la información recopilada debe enfocarse en identificar ciertos patrones o "banderas rojas" que sugieren un mayor riesgo de precios de transferencia.

Algunos indicadores de riesgo que son más comunes incluyen:

Indicadores, factores o banderas rojas	Descripción
Pérdidas Continuas, Alternadas o Rentabilidad Muy Baja	Una subsidiaria que reporta pérdidas o beneficios muy bajos de forma recurrente, especialmente si el grupo GMN en su conjunto es rentable, puede indicar que los precios de transferencia no están remunerando adecuadamente sus funciones, activos y riesgos.
Capitalización delgada por acumulación de déficit	Disminución del capital por acumulación recurrente de déficit podría conllevar a una quiebra técnica injustificada y e insostenible en el tiempo.
Márgenes de Rentabilidad Atípicos	Márgenes significativamente superiores o inferiores a los de empresas comparables independientes en el mismo sector y mercado, o en relación con el grupo multinacional al que pertenece.
Transacciones Significativas con Jurisdicciones de Baja o Nula Imposición	Pagos elevados por regalías, intereses o servicios a entidades del grupo ubicadas en estas jurisdicciones requieren un escrutinio especial para verificar su sustancia y realidad económica, y la conformidad con el principio de plena competencia. Es importante considerar también la triangulación de operaciones sin sentido de negocio, utilizando estas jurisdicciones.
Montos Elevados en las Operaciones Vinculadas respecto de las operaciones totales	Determina el impacto que podrían tener la materialización de un riesgo de erosión de la base imponible por las operaciones vinculadas, se debe analizar minuciosamente la sustancia, la realidad económica y la documentación.
Inconsistencias entre Documentos, declaraciones e informes	Discrepancias entre lo reportado en los Archivos Maestro, Archivo Local y el CbCR, o entre la documentación de precios de transferencia y los contratos o la realidad operativa. Independientemente del origen o fuente de la documentación. También pueden presentarse diferencias en la información declarada en el Sistema Tributario del país versus la presentada en la documentación de precios de transferencia y en otros informes relacionados, por ejemplo, informes de venta, IVA, remesas, etc.
Resultados Fluctuantes sin Causa Económica Aparente	Cambios bruscos en la rentabilidad que no se explican por factores de mercado
Uso de Métodos de Precios de Transferencia o de indicadores de rentabilidad Inapropiados	Aplicación de métodos o de indicadores de rentabilidad que no se ajustan a la naturaleza de la transacción o al análisis funcional. Aplicación inadecuada del <i>best method rule</i> mediante la selección de metodologías que minimizan o ignoran el análisis funcional como criterio de

Indicadores, factores o banderas rojas	Descripción
	comparabilidad. Este enfoque contraviene lo establecido en las Directrices OCDE (párrafo 2.2), que exigen que la elección del método más apropiado refleje con mayor fiabilidad el perfil funcional de las partes vinculadas (funciones ejecutadas, activos empleados y riesgos asumidos), constituyendo una bandera roja de planificación fiscal agresiva.
Falta de Documentación o Documentación Deficiente	Incumplimiento de las obligaciones formales o presentación de estudios de baja calidad.
Resistencia a la entrega de documentación	Dilación u oposición para entregar los documentos exigidos por norma o requeridos por la Administración Tributaria.
Préstamos bancarios	La adquisición de préstamos con entidades bancarias, cuyo efectivo es trasladado a empresas relacionadas del extranjero bajo el concepto de préstamos con tasa de interés cero, o con períodos de gracia de hasta 2 años o más.
Mercado Geográfico de Empresas comparables	Derivado que en los Estudios de Precios de Transferencia las empresas comparables del contribuyente auditado se encuentran en mercados geográficos distintos, existen discrepancias por temas de incentivos fiscales en otros continentes y por la distancia que existe y rutas de acceso del comercio dejan de ser empresas comparables, aspecto que debe ser sometido a consideración y análisis.
Segmentación de operaciones	Se ha observado que los contribuyentes que tienen operaciones de manufactura y distribución no realizan una segmentación adecuada de sus operaciones lo que conlleva a una determinación inadecuada de sus márgenes de rentabilidad.
Aplicación inadecuada del análisis de comparabilidad	Utilización de métodos que no reflejan la realidad económica de las operaciones.
Discrepancia de la información	Existen inconsistencias entre la información reflejada en las declaraciones de impuestos, Estados Financieros, registros contables, contratos, facturación y el Estudio de Precios de Transferencia.
Pagos Elevados por Regalías, Primas, Servicios Intragrupo o Intereses	<p>Transacciones que involucran:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regalías por uso de intangibles (marcas, patentes, know-how, tecnología) • Servicios intragrupo (técnicos, administrativos, financieros, de gestión) • Operaciones financieras (préstamos, garantías, instrumentos financieros) • Primas de seguros y reaseguros • <p>Se afecta sistemáticamente la utilidad gravable del contribuyente local, trasladando beneficios hacia jurisdicciones de menor tributación sin justificación económica sustantiva basada en el análisis de funciones, activos y riesgos.</p>

Indicadores, factores o banderas rojas	Descripción
Pago de Regalías	<p>Transferencia seguida de Licenciamiento (Sale and License-Back). Esquema mediante el cual se transfieren signos distintivos u otros intangibles a valores que no reflejan el principio de plena competencia (típicamente valores simbólicos o nominales), seguido de la retransferencia económica de los derechos de explotación de dichos intangibles mediante acuerdos de licenciamiento. Esta estructura genera pagos recurrentes de regalías calculados sobre ventas o ingresos que erosionan sistemáticamente la base imponible de la jurisdicción de origen, mientras la entidad adquirente obtiene el activo a un costo artificialmente reducido.</p> <p>Bajos ingresos percibidos por concepto de transacciones por regalías, servicios o financieras, así como primas de seguros pueden estar subestimando la utilidad del contribuyente local.</p>
Niegan o revelan parcialmente la vinculación y las operaciones entre partes relacionadas	<p>Los contribuyentes i) declaran que no tienen partes relacionadas y al realizar el análisis se determina que si tienen partes relacionadas en el extranjero; ii) revelan parcialmente las operaciones entre relacionadas en el estudio de precios de transferencia, o iii) tienen otras operaciones que no detallan en el estudio de precios de transferencia.</p> <p>En otros casos, solo revelan operaciones de importación y exportación, no así operaciones relacionadas con activos o pasivos, por decir, préstamos, anticipos, compra venta de acciones.</p>
Ratios anómalas en operaciones de comercio exterior	<p>Importación de materias primas o insumos a precios significativamente superiores al rango de plena competencia, o exportación de productos terminados a precios inferiores a valores de mercado.</p>
Compra venta de acciones	<p>Venden acciones por un valor simbólico y luego vuelven a comprar las mismas acciones a un valor superior.</p>
Manipulación del rango intercuartil mediante valores extremos	<p>Inclusión deliberada de comparables con valores atípicos o extremos (outliers) en la construcción del rango de plena competencia, con el propósito de distorsionar la mediana o ampliar artificialmente el rango intercuartil, permitiendo que precios, márgenes o indicadores financieros que no reflejan condiciones de mercado se posicionen indebidamente dentro del rango aceptable, eludiendo ajustes de precios de transferencia.</p>
Transferencia de intangibles	<p>Sobrevaloración de Intangibles (Intangible Overvaluation). Adquisición, aporte de capital o incorporación mediante operaciones de reorganización empresarial (fusiones, escisiones) de activos intangibles valorados por encima del rango de plena competencia. Esta sobrevaloración tiene como propósito generar deducciones fiscales indebidas o excesivas por concepto de amortización durante la vida útil del intangible, reduciendo artificialmente la utilidad gravable en jurisdicciones de alta tributación.</p>

La selección de los posibles casos a fiscalizar debe tomar en cuenta la materialidad de las operaciones y la importancia del contribuyente, buscando eficiencia en el uso de recursos y los resultados que se esperan obtener.



2.3. Metodologías de Evaluación y Priorización de Riesgos

Una vez identificados las banderas rojas, la AT necesita un sistema para evaluar la magnitud del riesgo, priorizar los casos para fiscalización y definir las estrategias para su tratamiento, dado que los recursos son limitados. Los métodos de priorización sugeridos se presentan a continuación.

Métodos	Descripción
Sistemas de Puntuación (Scoring)	Asignar puntos a cada indicador de riesgo detectado, ponderándolos según su relevancia. Los contribuyentes que superan un umbral determinado son seleccionados para una revisión más profunda
Análisis Cuantitativo	Calcular el impacto fiscal potencial del riesgo identificado (ej. la diferencia entre el margen reportado y el margen de mercado estimado)
Análisis Cualitativo	Considerar factores como el historial de cumplimiento del contribuyente, la complejidad de las transacciones, el tamaño del grupo GMN y la disponibilidad de información
Modelos Predictivos (Data Analytics)	Utilizar algoritmos y análisis de datos masivos para identificar patrones de riesgo complejos que no son evidentes a simple vista

La combinación de enfoques cuantitativos y cualitativos suele ser la más efectiva.

2.4. Proceso de Selección de Contribuyentes para Fiscalización

El proceso formal de selección debe ser objetivo, transparente y basado en los riesgos evaluados. Generalmente sigue los siguientes pasos.

Pasos	Descripción
Preselección	Identificación de un universo de contribuyentes con indicadores de riesgo basados en el análisis automatizado o manual de la información disponible
Evaluación Detallada	Análisis más profundo de los contribuyentes preseleccionados, revisando su documentación de precios de transferencia (si está disponible) y otra información relevante
Priorización	Clasificación de los casos según el nivel de riesgo y el impacto fiscal potencial
Selección Final	Comité o instancia designada toma la decisión final sobre qué contribuyentes serán sometidos a una auditoría de precios de transferencia, considerando la capacidad operativa de la AT
Comunicación (Opcional)	En algunos sistemas, se puede notificar al contribuyente que ha sido seleccionado y solicitar información preliminar antes de iniciar formalmente la auditoría. Es posible programar visitas de oficio preliminares.

Un proceso de selección bien fundamentado aumenta la eficiencia de las fiscalizaciones y mejora el cumplimiento voluntario al enviar una señal clara al mercado sobre las áreas de enfoque de la AT.

Capítulo 3: Planificación y Ejecución de la Fiscalización

Una vez seleccionado un contribuyente para una auditoría de precios de transferencia basada en un análisis de riesgo fundamentado, la siguiente fase crucial es la planificación detallada y la ejecución sistemática de la fiscalización.

Este capítulo describe los elementos esenciales para llevar a cabo una auditoría efectiva, desde la elaboración del plan hasta la recopilación de evidencia.

3.1. Plan de Auditoría de Precios de Transferencia

Antes de iniciar cualquier requerimiento formal al contribuyente, es indispensable desarrollar un Plan de Auditoría específico para el caso. Este plan actúa como una hoja de ruta y debe incluir, como mínimo:

Componentes de la Orden	Descripción
Contribuyente y Períodos a Fiscalizar	Identificación clara de la entidad legal y los ejercicios fiscales y los impuestos bajo revisión. Un perfil del contribuyente que contenga su información legal tributaria, por ejemplo: si pertenece a alguna zona especial, si está amparado bajo alguna ley de protección de inversiones, si cuenta con beneficios fiscales, APAs, si hace uso de convenios tributarios, si ha sido fiscalizado o está siendo objeto de alguna revisión por otra dependencia de la AT, etc.
Objetivos de la Auditoría	<p>Determinar si las operaciones entre partes vinculadas cumplen con el principio de plena competencia mediante una revisión integral y sistemática que reconozca la interdependencia metodológica de sus componentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis funcional: Caracterización de funciones ejecutadas, activos empleados y riesgos asumidos (FAR analysis) • Selección del método: Selección del método más apropiado según comparabilidad • Determinación del rango: Construcción del arm's length range y posicionamiento de la operación auditada <p>Estos elementos no pueden auditarse de forma aislada, ya que constituyen fases consecutivas e interdependientes del proceso de valoración establecido en las Directrices OCDE. La validez del método seleccionado depende del análisis funcional, y la confiabilidad del rango depende de ambos elementos previos.</p>
Alcance	Detallar las transacciones controladas específicas que serán objeto de revisión prioritaria, basándose en los riesgos identificados.
Equipo Auditor	Asignación de roles y responsabilidades dentro del equipo de la AT (auditor líder, especialistas en precios de transferencia, economistas, abogados si es necesario).
Cronograma Estimado	Establecer plazos tentativos para las diferentes etapas de la auditoría (requerimientos, análisis, fiscalización o inspección presencial reuniones, informe)
Estrategia de Auditoría	La estrategia de auditoría debe desarrollarse mediante un análisis de riesgo previo a la presentación de una declaración (pre-filing risk assessment) que permita: <ul style="list-style-type: none"> • Identificar operaciones de alto riesgo antes de la notificación formal



Componentes de la Orden	Descripción
	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar requerimientos de información específicos y focalizados desde el primer contacto • Anticipar la metodología de auditoría según el perfil funcional y transaccional del contribuyente • Optimizar recursos de fiscalización mediante una selección fundamentada de casos <p>Este enfoque preventivo permite una auditoría más eficiente y técnicamente robusta.</p> <p>Otra alternativa es la de realizar la estrategia de auditoría con posterioridad a la presentación de una declaración, momento en el cual la AT contará con más elementos de información sobre hechos sucedidos en períodos anteriores.</p>
Programa de Auditoría	Definir los procedimientos de auditoría sustantivos y de cumplimiento que el equipo auditor ejecutará, fundamentados en los riesgos identificados durante la fase de planificación, asegurando su adecuada documentación y referencia cruzada en los papeles de trabajo correspondientes.
Recursos Necesarios	Identificar si se requerirá acceso a bases de datos específicas, software de análisis, intercambios de información o la colaboración de expertos externos o de otras instituciones.

Un plan bien estructurado permite enfocar los esfuerzos, optimizar el uso de recursos y mantener el control del proceso.

3.2. Requerimientos de Información y Documentación

La recopilación de información relevante y fiable es el corazón de la fiscalización. La AT tiene la facultad de solicitar al contribuyente la información necesaria para verificar el cumplimiento del principio de plena competencia.

3.2.1. Análisis de la Documentación Obligatoria (Máster File, Local File, CbCR)

El punto de partida suele ser la revisión exhaustiva de la documentación que el contribuyente está obligado a preparar y presentar (según la normativa local).

Máster File (Archivo Maestro)

Analizar la coherencia de las políticas globales con las operaciones locales. Identificar la ubicación de funciones clave, activos (especialmente intangibles) y riesgos dentro del grupo.

Local File (Archivo Local)

Es el documento central para la auditoría local y equivale al estudio de precios de transferencia que se conoce ampliamente entre los países. Se debe revisar críticamente:

- ✓ Análisis del organigrama corporativo, definición de la actividad que representa el contribuyente analizado dentro del grupo multinacional ¿Cómo se organiza, que funciones desempeña y qué operaciones realiza?
- ✓ La descripción de la entidad local y su modelo de negocio y el tipo de vinculación con sus partes relacionadas.
- ✓ El detalle y descripción de cada transacción controlada significativa (montos, contrapartes, detalle de los bienes o servicios).



- ✓ El análisis funcional (FAR) presentado. ¿Es completo? ¿Refleja la realidad operativa? ¿Está enfocado en la parte analizada?
- ✓ El análisis de comparabilidad. ¿Es robusto el proceso de búsqueda? ¿Son fiables los comparables seleccionados? ¿Son adecuados los ajustes realizados? ¿Son correctos los años cubiertos, y los motivos en la selección de un rango determinado de años para la comparabilidad?
- ✓ Evaluación de los procedimientos cualitativos y cuantitativos utilizados por el contribuyente para la selección de comparables. ¿Cómo opera?
- ✓ La selección y aplicación del método de precios de transferencia. ¿Está justificada la elección? ¿Son correctos los cálculos? ¿Es un indicador de rentabilidad fiable y objetivo?



CbCR:

Utilizarlo para el análisis de riesgos de alto nivel y para verificar la coherencia con la información del Master File y Local File, pero nunca como base directa para proponer ajustes. Esto es muy importante y hace parte de los compromisos de implementación de este estándar mínimo del Proyecto BEPS.

Según la normativa propia de cada país, se considerarán también las declaraciones informativas de operaciones con partes relacionadas, la declaración del impuesto sobre la renta del contribuyente, informaciones aduaneras y documentación complementaria.

3.2.2. Solicitud de Información Adicional

Rara vez la documentación obligatoria es suficiente. La AT debe preparar requerimientos de información adicionales, claros, precisos y justificados. Dentro de las facultades de la AT puede solicitar lo siguiente.

Requerimiento	Descripción
Contratos y Acuerdos	Copias de todos los contratos relevantes que sustentan las transacciones controladas y otra documentación de soporte. Esto debe abarcar las comunicaciones donde se pacten precios, condiciones, responsabilidades; en algunas ocasiones estos acuerdos se dan por correos electrónicos, actas de reuniones, etc.
Estados Financieros Detallados	Incluyendo segmentación por cada línea de negocio o transacción si es necesario y posible, una relación de la información financiera con respecto a la información plasmada en la declaración de impuestos. También solicitar la información financiera del Grupo Multinacional al cual pertenece el Contribuyente.
Detalle de Costos y Gastos	Desglose de las partidas que componen el costo de los bienes vendidos o los servicios prestados, especialmente en transacciones intragrupo. Documentación probatoria de los pagos realizados, evidencia de cheques emitidos, transferencias electrónicas, etc., que demuestren haber soportado el impacto económico de la transacción.
Políticas de Precios	Manuales internos, listas de precios aplicadas a partes vinculadas y a terceros independientes (si existen). Descripción de políticas de grupo, en materia de precios de transferencia, así como acuerdos de financiamientos, servicios, intangibles, reestructuraciones, etc.
Estructura Organizacional y Personal Clave	Organigramas accionario y funcional, descripción de funciones del personal involucrado en las transacciones controladas. Número de empleados por dependencia.
Evidencia de Prestación de Servicios o Uso de Intangibles	Informes, correos, entregables, estudios de mercado que demuestren el beneficio o la aplicación. Análisis de comparabilidad, Análisis funcional FAR (funciones, activos y riesgos), cadena de valor, cálculos de los ajustes de capital
Información sobre Comparables	Si el contribuyente realizó un estudio, solicitar detalles sobre la estrategia de búsqueda, filtros, bases de datos utilizadas, análisis de rechazo. Y ajustes de comparabilidad (de existir). Descripción de comparables utilizadas, información financiera de comparables.

Requerimiento	Descripción
Memoria del Grupo o Informe Anual Equivalente	Informe del grupo corporativo al que pertenece la entidad que demuestre los resultados a nivel macro.
Retenciones de Impuestos	Por los pagos a sujetos no domiciliados, que se hayan efectuado las retenciones de Impuesto sobre la Renta que correspondan, según el tipo de transacción.
Explicaciones sobre bases técnicas y/o legales aplicadas.	Para transacciones atípicas o con un tratamiento fiscal inadecuado, solicitar explicaciones para anticipar la argumentación de la empresa.

Cualquier otra información específica relevante para la transacción bajo análisis (ej. detalles de procesos productivos, planes de negocio, informes de gestión).

Es crucial gestionar los plazos de respuesta y evaluar la calidad y completitud de la información recibida, ya que pueden incidir en la planificación y ejecución de la fiscalización.

3.3. Técnicas de Investigación y Recopilación de Evidencia

Además de la información documental solicitada, la AT debe emplear diversas técnicas para obtener una comprensión profunda de la realidad económica y verificar la información proporcionada. Tales como solicitudes de información a otras AT, requerimientos a terceros, informes entre áreas de la AT o interinstitucional. Por ejemplo, se podría buscar el análisis del sector en cual opera el contribuyente, así como la situación económica.

3.3.1. Entrevistas con Personal Clave del Contribuyente

Las entrevistas (al gerente general, financiero, comercial, de operaciones, así como a empleados de áreas operativas o aquellas relacionadas con las operaciones bajo análisis), son fundamentales para:

Comprender el negocio, la industria y la estrategia del contribuyente.

- ✓ Validar el análisis funcional (funciones, activos, riesgos) descrito en la documentación.
- ✓ Aclarar dudas sobre transacciones específicas.
- ✓ Identificar posibles inconsistencias entre la documentación y la práctica operativa.
- ✓ Obtener información sobre la toma de decisiones y la asunción real de riesgos.
- ✓ Conocimiento integral sobre la cadena de suministro.

Las entrevistas deben ser preparadas cuidadosamente (definiendo objetivos y preguntas clave) y documentadas adecuadamente (actas de reunión).

3.3.2. Análisis de Contratos y Acuerdos Intragruppo

No basta con tener los contratos, hay que analizarlos críticamente:

- ✓ ¿Cuándo se firmó el contrato? ¿Cuánto tiempo ha pasado?
- ✓ ¿Son claros los términos y condiciones?
- ✓ ¿Se corresponden las cláusulas contractuales (ej. asignación de riesgos) con lo descrito en el análisis funcional y con la realidad operativa?
- ✓ ¿Existen cláusulas inusuales o que se desvían de las prácticas de mercado?
- ✓ ¿Se han aplicado las cláusulas penales?
- ✓ ¿Quiénes son los signatarios y las partes que quedan obligadas en el contrato?
- ✓ ¿Se están cumpliendo efectivamente los términos del contrato?
- ✓ ¿Cumplen con la formalidad legal del protocolo en las jurisdicciones actuantes?
- ✓ ¿Tiene la documentación de respaldo idónea?
- ✓ ¿Existe un beneficio real para la empresa local o interés del accionista no domiciliado?
- ✓ Además, puede resultar útil hacer un juicio de valor sobre si lo acordado en los contratos corresponde a lo que terceros independientes habrían acordado en operaciones comparables.

3.3.3. Revisión de Estados Financieros y Contabilidad

- ✓ Analizar la evolución de ingresos, costos, gastos y márgenes mediante un análisis vertical y horizontal.
- ✓ Analizar el movimiento del capital y los servicios de la deuda.
- ✓ Identificar la proporción o materialidad de operaciones con partes relacionadas con relación al total de sus operaciones (gastos e ingresos).
- ✓ Verificar el correcto registro contable de las transacciones controladas.
- ✓ Verificar el tratamiento contable de las operaciones vinculadas, con el detalle del recorrido de las cuentas afectadas por tipo de transacción.
- ✓ Realizar análisis de las rotaciones de inventarios y de los ratios financieros y compararlos con los de las empresas del sector.
- ✓ Identificar partidas o cuentas específicas que requieran mayor escrutinio (ej. gastos de gestión elevados, provisiones inusuales).
- ✓ Identificar la opinión de los Estados Financieros Auditados.
- ✓ Identificar los hechos relevantes en operaciones entre compañías relacionadas.

3.3.4. Uso de Bases de Datos para Comparables

Sería ideal si la AT tuviese acceso y supiera utilizar bases de datos comerciales para:

- ✓ Realizar sus propias búsquedas de empresas comparables independientes.
- ✓ Validar o refutar los estudios de comparables presentados por el contribuyente.
- ✓ Obtener información financiera y de mercado para el análisis de rentabilidad.
- ✓ Buscar datos sobre transacciones comparables (ej. tasas de regalías, tasas de interés).

La selección y el análisis de comparables se tratarán en detalle en el Capítulo 5. La combinación de estas técnicas, aplicada de forma sistemática y con un enfoque crítico y forense, permite a la AT construir un caso sólido basado en evidencia objetiva para determinar si las transacciones controladas del contribuyente cumplen o no con el principio de plena competencia.

Capítulo 4: Análisis del principio de plena competencia

Las Directrices de la OCDE (2022) constituyen el estándar internacional que proporciona el marco metodológico para la aplicación del principio de plena competencia. Específicamente, los Capítulos I-III de las Directrices establecen el proceso secuencial e interdependiente que debe seguirse para evaluar la conformidad de las operaciones controladas con dicho principio.

La aplicación del principio de plena competencia requiere la realización de un **proceso analítico estructurado** compuesto por dos etapas fundamentales (incluidas en la Sección 1.1.2 de este Manual): La primera consiste en identificar las relaciones comerciales o financieras entre las empresas vinculadas y las condiciones y circunstancias económicamente relevantes asociadas a dichas relaciones, con el fin de **delimitar con precisión la operación controlada**; y la segunda consiste en comparar las condiciones y las circunstancias económicamente relevantes de la operación controlada, tal y como ha sido delimitada con precisión, con las condiciones y circunstancias económicamente relevantes de operaciones comparables entre empresas independientes para **determinar su cumplimiento con el principio de plena competencia**:

4.1. Integración de los componentes

Es fundamental reconocer que el análisis de comparabilidad y la aplicación de la metodología de precios de transferencia, **no pueden realizarse ni auditarse de forma aislada**. La auditoría debe adoptar un **enfoque sistémico** que reconozca que:

- El análisis funcional determina qué comparables son apropiados



- La comparabilidad determina qué método de precios de transferencia es el más confiable
- El método seleccionado determina cómo se construye el rango de plena competencia

Cualquier deficiencia en una etapa compromete la validez técnica de las etapas posteriores y, en consecuencia, la fiabilidad de las conclusiones de auditoría.

4.2. El Análisis Funcional (FAR)

El análisis funcional, comúnmente conocido por sus siglas en inglés FAR (Functions, Assets, Risks), es una de las herramientas más críticas en cualquier auditoría de precios de transferencia. Permite comprender en profundidad qué hace cada entidad dentro de un grupo multinacional (GMN) en relación con las transacciones controladas, qué activos utiliza para ello y qué riesgos asume en el proceso. Este entendimiento es fundamental para caracterizar adecuadamente a las entidades, seleccionar el método de precios de transferencia más apropiado y realizar un análisis de comparabilidad fiable. Para ello es importante que se cuente con información a detalle que contengan las Administraciones Tributarias en sus bases de datos, tanto del contribuyente como del grupo empresarial al que pertenece, la información pública y la proporcionada por el contribuyente en su Estudio de Precios de Transferencia, de las entrevistas a personal clave, inspecciones físicas a las instalaciones del contribuyente y de la cadena de valor que se pueda comprobar de las transacciones sujetas a análisis.

El objetivo del análisis FAR es identificar funciones realizadas, activos empleados y riesgos asumidos entre entidades relacionadas en una transacción, de acuerdo con su contribución real en la creación de valor, asegurando que la sustancia económica prevalezca sobre la forma jurídica.

Elemento del FAR	Objetivo principal	Descripción según OCDE (2022)	Relevancia para BEPS
Funciones	Identificar qué actividades realiza cada parte relacionada.	Analizar las funciones significativas y la toma de decisiones que generan valor económico: desarrollo, manufactura, distribución, servicios, financiamiento, gestión de intangibles, etc.	Permite determinar qué entidad realmente crea valor y evitar que los beneficios se asignen artificialmente a jurisdicciones de baja tributación.
Activos	Determinar qué activos (tangibles e intangibles) se utilizan y quién los posee o controla.	Evaluar la propiedad legal y económica de activos físicos y, sobre todo, intangibles (marcas, patentes, know-how, software, etc.), identificando quién ejerce el control sobre su desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación (DEMPE).	Evita la erosión de bases imponibles mediante la transferencia artificial de activos intangibles a Jurisdicciones de Baja o Nula Imposición.
Riesgos	Identificar y asignar los riesgos económicamente significativos asumidos por cada entidad.	Analizar qué parte asume, controla y gestiona los riesgos (de mercado, financieros, tecnológicos, de crédito, etc.). La OCDE distingue entre asunción contractual y capacidad real de control y financiamiento del riesgo.	Impide asignar rentas a entidades que no controlan ni pueden mitigar los riesgos que supuestamente asumen.
Interrelación Funciones–Activos–Riesgos	Alinear el beneficio con la creación de valor.	Evaluar de manera integrada cómo las funciones desempeñadas, los activos empleados y los riesgos asumidos se combinan para generar ingresos.	Asegura que los precios de transferencia reflejen la sustancia económica y no estructuras artificiales.



Elemento del FAR	Objetivo principal	Descripción según OCDE (2022)	Relevancia para BEPS
Evaluación comparativa	Aplicar el principio de plena competencia.	Basar la remuneración en comparables independientes, considerando el perfil funcional de las partes.	Garantiza que las transacciones intragrupo estén en línea con las condiciones de mercado, evitando el traslado de beneficios.
Documentación y transparencia	Sustentar la posición fiscal del contribuyente.	Documentar de forma clara el análisis FAR dentro del Archivo Local y el Archivo Maestro (Master File & Local File).	Contribuye a la transparencia fiscal internacional (BEPS Acción 13) y reduce riesgos de ajustes por parte de administraciones tributarias.

Un análisis funcional superficial o incorrecto puede llevar a conclusiones erróneas sobre los precios de transferencia.

4.2.1. Funciones Clave

Se deben identificar y evaluar las actividades realizadas por cada entidad. Las funciones relevantes pueden variar enormemente según la industria y la transacción, pero algunas categorías comunes incluyen.

Categoría	Descripción
Investigación y Desarrollo (I+D)	Creación de nuevos productos o intangibles, mejora de procesos
Diseño e Ingeniería	Desarrollo técnico de productos, diseño de procesos productivos
Manufactura y Producción	Fabricación, ensamblaje, control de calidad, gestión de la producción
Compras y Logística	Adquisición de materias primas, gestión de inventarios, transporte y almacenamiento
Marketing y Ventas	Promoción de productos, gestión de clientes, distribución
Servicios Postventa	Soporte técnico, garantías, atención al cliente
Administración y Finanzas	Contabilidad, tesorería, recursos humanos, legal
Gestión de Intangibles	Desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación de intangibles (DEMPE)

Es importante no solo listar las funciones, sino también determinar su importancia y el grado de sofisticación con que se realizan. Asimismo, identificar si dentro del grupo empresarial y en el país que se está evaluando, tienen otra entidad que desarrolla esas funciones separadas de la entidad principal y valorar la operación de forma separada y agregada.

4.2.2. Activos Utilizados

Se deben identificar los activos tangibles e intangibles utilizados por cada entidad en la transacción controlada. Los activos pueden ser los siguientes.

Tipo de Activo	Descripción
Activos Tangibles	Plantas, maquinaria, equipos, inventarios, propiedades.
Activos Intangibles	Patentes, marcas, know-how, software, listas de clientes, fondo de comercio. Para los intangibles, es fundamental identificar quién es el propietario legal y, más importante aún, quién es el propietario económico (quién asume los riesgos y realiza las funciones DEMPE).
Activos Financieros	Capital de trabajo, inversiones, préstamos.
Activos Digitales	Representaciones digitales de valor o derechos que pueden almacenarse, transferirse y negociarse electrónicamente, ya sea utilizando tecnología de registro distribuido (DLT), blockchain u otras tecnologías similares o análogas. Estos activos comprenden, de manera enunciativa pero no limitativa: <ul style="list-style-type: none"> • Criptoactivos y tokens: Incluyendo criptomonedas, tokens de utilidad, tokens de seguridad y NFTs (tokens no fungibles) • Intangibles digitales: Software, algoritmos, datos, contenido digital y propiedad intelectual en formato electrónico • Derechos digitales: Licencias, permisos de acceso y derechos de uso sobre plataformas o servicios digitales.
Capital Humano	La experiencia, el conocimiento y las habilidades del personal clave.

La identificación de los activos es importante porque la rentabilidad de una empresa a menudo está ligada a la cantidad y el tipo de los activos que emplea.

4.2.3. Riesgos Asumidos

El análisis de riesgos es fundamental, ya que la asunción de riesgos se remunera en el mercado; en la práctica se asume que la remuneración dependerá de la asunción del riesgo el cual debe estar a priori definido en los acuerdos contractuales antes de que se materialice su consecuencia. Se deben identificar los riesgos económicos significativos asumidos por cada entidad en la transacción controlada. Algunos riesgos comunes se enuncian seguidamente.

Tipo de Riesgo	Descripción del riesgo
Riesgo de Mercado	Riesgo de fluctuaciones en la demanda, precios de venta, tipos de cambio.
Riesgo de Inventario	Riesgo de obsolescencia o deterioro de inventarios.
Riesgo de Crédito	Riesgo de impago por parte de clientes.
Riesgo de I+D	Riesgo de que los proyectos de investigación y desarrollo no tengan éxito o no generen los beneficios esperados.
Riesgo de Fabricación	Riesgo de interrupciones en la producción, defectos de calidad, aumento de costos de producción.
Riesgo Financiero	Riesgo de fluctuaciones en tasas de interés, riesgo de liquidez.
Riesgo de Garantía	Riesgo asociado a las garantías ofrecidas sobre productos o servicios.

Tipo de Riesgo	Descripción del riesgo
Riesgo climático	Riesgo asociado a la probabilidad que el cambio climático afecte negativamente la producción de bienes básicos o infraestructuras.
Riesgo Cambiario	Riesgo de incurrir en pérdidas o ver afectado el rendimiento de una inversión o transacción debido a las fluctuaciones impredecibles en las tasas de cambio de divisas.

Es importante no solo identificar los riesgos, sino también determinar quién tiene la capacidad de controlar esos riesgos y quién asume financieramente las consecuencias de su materialización. Un riesgo solo debe ser remunerado si la entidad tiene la capacidad funcional y financiera para gestionarlo.

4.3. Enfoque del Análisis Funcional

El enfoque del análisis funcional implica ir más allá de la información declarada por el contribuyente y buscar evidencia que corrobore o contradiga el perfil funcional presentado. Para ello se recomienda revisar la viabilidad de las siguientes acciones.

Acciones	Descripción del riesgo
Análisis de Contratos	Verificar si los términos contractuales reflejan la asignación de funciones, activos y riesgos en la práctica.
Entrevistas	Realizar entrevistas a personal clave y relevante para entender sus responsabilidades diarias y la toma de decisiones.
Análisis de Flujos de Información y Comunicación	Rastrear cómo se toman las decisiones, quién las inicia, quién las aprueba y cómo se comunican dentro del grupo.
Revisión de Documentos Internos	Actas de reuniones, correos electrónicos, organigramas, descripciones de puestos de trabajo, planes de negocio, informes de gestión, que pueden ofrecer una visión más precisa de la realidad operativa.
Análisis de la Cadena de Valor	Comprender cómo se crea el valor en el grupo y dónde se ubican las funciones y activos clave.

El objetivo es identificar cualquier inconsistencia entre la forma en que el contribuyente describe sus funciones, activos y riesgos y la realidad económica subyacente, lo que podría indicar un riesgo de precios de transferencia.

Existen ocasiones en las cuales algunos contribuyente hacen ver en sus Estudios de Precios de Transferencia que ellos asumen riesgos y desarrollan funciones importantes y ello se ve reflejado en las inspecciones físicas; sin embargo, la realidad que muestran sus Estados Financieros y sus declaraciones de impuestos indican lo contrario, ya que presentan márgenes operativos y rentabilidades muy bajas, dando como resultado que esos riesgos y funciones no han sido debidamente valorados y retribuidos conforme al principio de plena competencia.

4.4. Análisis de Comparabilidad

El análisis de comparabilidad tiene como finalidad determinar si las condiciones establecidas entre empresas asociadas en una operación controlada se ajustan al principio de plena competencia. Este principio exige que los términos y condiciones de una operación controlada sean equivalentes a aquellos que habrían sido pactados por empresas independientes actuando en circunstancias comparables.

El examen de comparabilidad es el elemento técnico central en la aplicación de los métodos de precios de transferencia y en la evaluación de los márgenes de rentabilidad observados. La comparabilidad implica identificar y evaluar las similitudes y diferencias entre una operación controlada y una o varias operaciones no controladas utilizadas como referencia.

Para que la comparación sea válida, las diferencias existentes no deben tener un efecto material sobre el precio o los márgenes, o bien deben poder eliminarse mediante ajustes razonablemente precisos. El análisis de comparabilidad va más allá de una revisión documental; requiere comprender la realidad económica y funcional de las partes involucradas, su comportamiento y los factores de mercado que inciden en la transacción.

4.4.1. Factores determinantes de la comparabilidad

Las Directrices de la OCDE (Capítulo I) establecen cinco factores clave para evaluar la comparabilidad de las operaciones:

Nº	Factor	Descripción
1	Términos contractuales de la operación	<p>Los contratos, escritos o implícitos, definen los derechos, obligaciones y el reparto de riesgos entre las partes.</p> <p>El fiscalizador debe verificar que los términos contractuales reflejen la realidad económica y no difieran sustancialmente de la conducta efectiva de las partes. Entre los términos a revisar se incluyen condiciones de pago, garantías, derechos de exclusividad, volúmenes mínimos, regalías, duración y mecanismos de revisión. En caso de divergencia entre contrato y ejecución práctica, prevalece la conducta real, conforme al principio de sustancia sobre forma.</p>
2	Análisis funcional de las partes	<p>El análisis funcional determina la contribución económica real de cada parte en la operación controlada.</p> <p>Se examinan las funciones desempeñadas, los activos empleados y los riesgos asumidos por cada entidad, estableciendo una relación directa entre la asunción de riesgos y la expectativa de beneficios.</p> <p>Las funciones relevantes pueden incluir diseño, fabricación, distribución, comercialización, financiamiento, servicios administrativos o gestión de intangibles. Este análisis debe centrarse en la sustancia económica por encima de la forma jurídica, identificando quién toma las decisiones de gestión y control de riesgos, y quién soporta las consecuencias financieras.</p> <p>La adecuada identificación de funciones, activos y riesgos es esencial para seleccionar el método de precios de transferencia más apropiado y determinar la parte a la que se debe aplicar el margen de plena competencia.</p>
3	Características de los bienes o servicios transferidos	<p>Identificar las características intrínsecas del bien, servicio o derecho transferido, ya que estas determinan el grado de comparabilidad entre las operaciones.</p> <p>En bienes tangibles, se deben considerar factores como calidad, fiabilidad, disponibilidad, volumen, y nivel de acabado o procesamiento.</p> <p>Para servicios, se analizan la naturaleza, el alcance, el valor agregado, así como las competencias técnicas o especialización requeridas.</p> <p>En intangibles, el análisis se enfoca en la forma jurídica de la transacción (licencia, cesión), el grado de protección legal, la exclusividad, el estado de desarrollo y el potencial de beneficios futuros.</p> <p>Las diferencias que afectan el valor o precio deben cuantificarse mediante ajustes razonables, documentando la metodología utilizada y su impacto en la comparabilidad.</p>
4	Circunstancias económicas	<p>Los mercados en que operan las partes afectan directamente los precios en condiciones de plena competencia.</p> <p>El fiscalizador debe analizar la localización geográfica, tamaño y madurez del mercado, grado de competencia, barreras de entrada, nivel de demanda, estructura de costos, tipo de cambio e inflación.</p>



Nº	Factor	Descripción
		Los comparables deben provenir de mercados equivalentes o estar debidamente ajustados, pues diferencias sustantivas sin corrección pueden invalidar la comparabilidad. De ser necesario, se realizarán ajustes cuantitativos para corregir diferencias que afecten la rentabilidad o los precios observados.
5	Estrategias de negocio de las partes	Las estrategias empresariales reflejan las decisiones de inversión y posicionamiento adoptadas por las partes. Estas estrategias pueden incluir políticas de penetración de mercado, diversificación geográfica, innovación tecnológica o desarrollo de marca. El fiscalizador debe distinguir entre estrategias genuinas, justificadas por condiciones comerciales verificables, y aquellas sin sustancia económica que busquen alterar artificialmente los resultados. Las estrategias válidas pueden explicar resultados atípicos temporales, pero no sostenidos, salvo que se demuestre su razonabilidad y coherencia con prácticas de mercado.

4.4.2. Características del análisis de comparabilidad

El análisis de comparabilidad debe aplicarse de manera sistemática, documentada y replicable, privilegiando la evidencia objetiva sobre supuestos subjetivos.

Cada uno de los cinco factores debe integrarse en una matriz de comparabilidad, que permita identificar diferencias materiales y justificar los ajustes realizados.

El resultado del análisis servirá como base técnica para determinar si la operación controlada cumple con el principio de plena competencia o requiere recaracterización o ajuste de precios conforme a la normativa nacional y las Directrices OCDE.

Capítulo 5: Revisión de la documentación

La documentación de precios de transferencia es la primera línea de defensa para el contribuyente y una fuente de información crucial para la administración tributaria. Este capítulo profundiza en los requisitos de documentación según los estándares internacionales y las mejores prácticas para su revisión por parte de los fiscalizadores.

5.1. El Enfoque de Tres Niveles de Documentación (Acción 13 BEPS)

La Acción 13 del proyecto BEPS de la OCDE/G20 estableció un enfoque estandarizado de tres niveles para la documentación de precios de transferencia, diseñado para proporcionar a las administraciones tributarias la información necesaria para realizar evaluaciones de riesgo y auditorías de manera eficiente.

Este enfoque busca un equilibrio entre la necesidad de información de las autoridades fiscales y la carga de cumplimiento para los contribuyentes.

5.1.1. Master File (Archivo Maestro)

El Master File proporciona una visión de alto nivel del Grupo Multinacional (GMN) y sus operaciones globales. Su propósito es ofrecer a las administraciones tributarias una comprensión contextual de cómo el GMN gestiona sus operaciones a nivel mundial y cómo se aplican sus políticas de precios de transferencia. Solo será aplicable a aquellas jurisdicciones que hayan introducido este requerimiento de documentación en su legislación doméstica. Debe contener información sobre:

Contenido	Descripción
Estructura Organizativa del GMN	Un organigrama que muestre la propiedad y la estructura de control del GMN

Contenido	Descripción
Descripción del Negocio del GMN	Incluyendo los principales impulsores de beneficios, la cadena de suministro de los cinco productos o servicios más importantes, y los mercados geográficos clave
Activos Intangibles del GMN	Una descripción de la estrategia global del GMN en relación con los intangibles, incluyendo la propiedad legal, los acuerdos de licencia y las políticas de precios de transferencia para intangibles
Actividades Financieras Intragruppo del GMN	Una descripción de cómo se financia el GMN, incluyendo los principales acuerdos de financiación intragrupo y la identidad de las entidades clave que proporcionan financiación
Posición Financiera y Fiscal del GMN	Los estados financieros consolidados anuales del GMN y una lista de los acuerdos anticipados de precios de transferencia (APAs) y otras resoluciones fiscales unilaterales relacionadas con precios de transferencia.

Para los fiscalizadores, el Master File es una herramienta invaluable para obtener una comprensión rápida del GMN, identificar las entidades clave, las transacciones materiales y los riesgos potenciales a nivel global antes de profundizar en el Local File de la entidad local.

5.1.2. Local File (Archivo Local)

El Local File se centra en las transacciones controladas específicas de la entidad local en la jurisdicción fiscal. Equivale al estudio de precios de transferencia ya conocido por todas las AT de la región. Su objetivo es proporcionar información detallada que permita a la administración tributaria evaluar la conformidad de sus transacciones con el principio de plena competencia. Debe incluir:

Contenido	Descripción
Información Específica de la Entidad Local	Una descripción de la gestión local, la estructura organizativa y los competidores clave
Transacciones Controladas Materiales	Para cada transacción controlada material, se requiere una descripción detallada, incluyendo el análisis funcional (funciones, activos, riesgos), los términos contractuales, el método de precios de transferencia seleccionado y la justificación de su elección, y el análisis de comparabilidad (incluyendo la búsqueda de comparables y los ajustes realizados).
Información Financiera	Los estados financieros anuales de la entidad local y la información financiera relevante utilizada en la aplicación del método de precios de transferencia

La revisión del Local File es donde el fiscalizador realiza el examen más detallado de las transacciones específicas del contribuyente. Es fundamental verificar la coherencia entre el análisis funcional, la aplicación del análisis de comparabilidad y la selección del método.

Es esencial verificar que la información que el Contribuyente aporte/registre en el Sistema Tributario coincida con la información escrita en el Local File.

5.1.3. Country-by-Country Report (CbCR - Informe País por País)

El CbCR es un informe anual que proporciona a las administraciones tributarias una visión agregada de la asignación global de ingresos, impuestos pagados y actividades económicas de un GMN, desglosada por cada jurisdicción fiscal en la que opera. No está diseñado para permitir ajustes directos de precios de transferencia, sino para facilitar la evaluación de riesgos de alto nivel y la focalización de auditorías. El CbCR es un estándar internacional que mejora la transparencia para beneficio de las AT. No todas las AT de la región han implementado este estándar, por lo cual solo será aplicable a aquellas que sí lo hayan introducido en su legislación doméstica y cumplan con los requisitos establecidos por la OCDE y el Marco Inclusivo para su utilización. La información clave incluye:



Contenido	Descripción
Información Agregada por Jurisdicción	Ingresos (partes vinculadas y no vinculadas), beneficios (pérdidas) antes de impuestos, impuesto sobre la renta pagado, impuesto sobre la renta devengado, capital declarado, ganancias acumuladas, número de empleados y activos tangibles.
Lista de Entidades del GMN	Una lista de todas las entidades del GMN por jurisdicción, indicando su principal actividad económica.

El CbCR es una herramienta de inteligencia fiscal que permite a los fiscalizadores identificar posibles inconsistencias entre la ubicación de los beneficios y la sustancia económica real, así como detectar estructuras de alto riesgo. Sin embargo, es crucial recordar que el CbCR es una herramienta de evaluación de riesgos y no una base para realizar ajustes automáticos de precios de transferencia sin un análisis más profundo.

5.1.4. Requerimientos de Información y Documentación Estandarizada

La fiscalización eficiente de los precios de transferencia depende de la capacidad de la AT para obtener, procesar y analizar información relevante de manera oportuna. Es importante prever un marco estandarizado para la solicitud de información, persiguiendo el triple objetivo de:

- ✓ **Claridad para el Contribuyente:** Proporcionar listas de verificación claras sobre la documentación esperada.
- ✓ **Eficiencia para la AT:** Estandarizar el formato de los datos para facilitar su análisis y cruce de información.
- ✓ **Cumplimiento Internacional:** Asegurar que los requerimientos se alineen con los estándares internacionales (Reporte País por País).

Ítem a Verificar	Ejemplo de Evidencia Documental Requerida
A. VENTA DE BIENES (Materia Prima, Productos Terminados, Componentes)	
Contratos y Acuerdos	Contrato de compraventa, acuerdo de distribución, órdenes de compra recurrentes, penalidades, compensación.
Política de Precios de Transferencia	Documento que describa el método utilizado (ej. PC, PR, CM, TNMM) y su justificación.
Análisis Funcional	Descripción de funciones, activos y riesgos (FAR) de cada parte involucrada en la transacción (fabricante, distribuidor, etc.).
Segmentación Financiera	Estado de resultados segmentado por transacción o línea de producto, mostrando ingresos, costo de ventas y utilidad bruta.
Cálculo del Precio	Hoja de cálculo que muestre la aplicación de la política de precios (ej. Costo + X% de margen).
Facturas y Documentos de Embarque	Muestra representativa de facturas comerciales, conocimientos de embarque (BL), declaraciones de aduanas.
Conciliación Contable-Fiscal	Conciliación entre los montos reportados en el Informe Local y los registros contables y declaraciones de impuestos.
B. PRESTACIÓN DE SERVICIOS INTRAGRUPO (Gestión, Administrativos, Técnicos, I+D)	



Ítem a Verificar	Ejemplo de Evidencia Documental Requerida
Contratos de Servicios	Acuerdo Maestro de Servicios (MSA) y anexos específicos por servicio.
Descripción del Servicio y Beneficio	Documento detallando la naturaleza del servicio y el beneficio económico o comercial para el receptor (el "Benefit Test").
Base de Costos (Cost Base)	Hoja de cálculo detallando todos los costos directos e indirectos incurridos por el prestador del servicio.
Claves de Asignación (Allocation Keys)	Justificación y cálculo de las claves de asignación utilizadas (ej. % de ventas, número de empleados, horas hombre).
Cálculo de la Remuneración	Cálculo del mark-up sobre la base de costos y su justificación (análisis de comparables).
Evidencia de Prestación del Servicio	Informes, presentaciones, manuales, hojas de tiempo, correos electrónicos, minutas de reuniones que prueben la ejecución.
Facturas y Comprobantes de Pago	Muestra representativa de facturas por los servicios y sus correspondientes comprobantes de pago.
C. TRANSACCIONES CON ACTIVOS INTANGIBLES (Regalías, Licencias, Venta de IP)	
Contratos de Licencia o Cesión	Contrato de licencia de marca, patente o know-how. Contrato de cesión de intangible.
Titularidad y Registro del Intangible	Certificados de registro de propiedad intelectual (marcas, patentes) que demuestren la titularidad legal.
Análisis DEMPE	Documento que identifique qué entidades del grupo realizan las funciones de Desarrollo, Mejora (Enhancement), Mantenimiento, Protección y Explotación del intangible.
Cálculo de la Regalía/Precio	Hoja de cálculo con la base de cálculo (ej. % sobre ventas netas) y su justificación mediante un análisis de comparables (ej. método CUP).
Proyecciones Financieras	Proyecciones de ingresos y flujos de caja que se esperan generar con el uso del intangible.
Reporte de Valoración (si aplica)	Informe de valoración del intangible realizado por un tercero independiente, especialmente en casos de venta.
Facturas y Comprobantes de Pago	Muestra representativa de facturas por regalías y sus comprobantes de pago.
D. FINANCIAMIENTO INTRAGRUPO (Préstamos, Garantías, Cash Pooling)	
Contrato del Préstamo/Garantía	Contrato firmado que especifique monto, plazo, moneda, tasa, garantías y calendario de pagos.
Análisis de Capacidad de Endeudamiento	Análisis de la capacidad del prestatario para asumir y repagar la deuda desde una perspectiva de entidad independiente (<i>stand-alone</i>).
Determinación de la Calificación (Rating) Crediticia	Informe interno o de terceros que estime la calificación de riesgo del prestatario en la fecha del préstamo.



Ítem a Verificar	Ejemplo de Evidencia Documental Requerida
Búsqueda de Comparables de Tasa	Búsqueda en bases de datos (Bloomberg, Refinitiv, etc.) de bonos o préstamos comparables para justificar la tasa de interés.
Evidencia de Flujo de Fondos	Comprobantes de transferencia bancaria del desembolso del principal y de los pagos de intereses.
Política de Tesorería del Grupo	Documento que describa las políticas de financiamiento intragrupo, gestión de liquidez y aprobación de préstamos.
Justificación de Comisiones (Fees)	Análisis de mercado para comisiones de apertura, compromiso o por garantía, demostrando que son de plena competencia.

5.1.5. Otras fuentes de Información y Documentación

Además de las fuentes indicadas, también están otras fuentes de información que revelan condiciones y transacciones entre partes relacionadas, entre ellas:

- Declaración de Impuesto sobre la Renta
- Anexo de Precios de Transferencia o Declaración Jurada informativa de precios de transferencia
- Estados Financieros Auditados
- Declaraciones Aduaneras (importaciones-exportaciones)
- Declaraciones de Retenciones no domiciliados
- Factura Electrónica
- Información de auditorías anteriores

La información anterior es necesaria para establecer la coherencia entre los datos de la Declaración a la Renta, Estudio de precios de transferencia, estados financieros auditados, declaraciones aduaneras, la cual es la base para el cumplimiento tributario internacional y se mitiguen riesgos legales en las transacciones transfronterizas, mediante las relaciones de hecho, con registros coherentes y acordes a la realidad económica, y que cumplan con el principio de libre competencia.

5.2. Revisión de la Documentación por parte del Fiscalizador

La revisión de la documentación de precios de transferencia es un paso crítico en la auditoría. El fiscalizador debe adoptar un enfoque sistemático para evaluar la calidad, completitud y fiabilidad de la información proporcionada por el contribuyente. Para comprobar su veracidad, el fiscalizador deberá de confrontar la información con otras fuentes, por ejemplo, registros públicos.

El fiscalizador también debe recopilar información contenida en las bases de datos internas de la administración tributaria, registros públicos locales y otras fuentes internas de información relevantes, que le permita conocer la estructura del grupo al cual pertenece la entidad analizada, sus funciones, activos utilizados y riesgos asumidos.

5.2.1. Evaluación de la Completitud y Coherencia

El primer paso es verificar que toda la información requerida por la legislación nacional ha sido proporcionada. Además, es fundamental evaluar la coherencia entre los diferentes componentes de la documentación:

- ✓ ¿El Máster File refleja adecuadamente el modelo de negocio global y las políticas de precios de transferencia que se detallan en el Local File?
- ✓ ¿La información del CbCR es consistente con la descripción de las actividades y la asignación de funciones, activos y riesgos en el Máster File y Local File?
- ✓ ¿El Local File cuenta con todos los requisitos de información prescritos en la legislación doméstica?

- ✓ ¿Existen discrepancias entre los datos financieros reportados en la documentación y los estados financieros auditados del contribuyente?

Las inconsistencias pueden ser un indicador de riesgo y justificar una investigación más profunda.

5.2.2. Análisis Crítico del Análisis Funcional (FAR) del Contribuyente

El fiscalizador debe realizar un análisis crítico del FAR presentado por el contribuyente. Esto implica no solo entender lo que el contribuyente afirma, sino también cuestionar y verificar la realidad económica detrás de esas afirmaciones. Puntos clave a considerar incluyen:

Puntos clave	Descripción
Sustancia sobre Forma	¿Las funciones, activos y riesgos atribuidos a cada entidad en la documentación corresponden con la realidad operativa y económica? Por ejemplo, una entidad que contractualmente asume riesgos significativos, ¿tiene la capacidad de controlarlos y la capacidad financiera para asumir sus consecuencias?
Identificación de Funciones Clave	¿Se han identificado todas las funciones significativas que contribuyen a la creación de valor? ¿Se ha subestimado la contribución de la entidad local o de otras entidades del grupo? ¿Han sido identificadas funciones realizadas que no estaban debidamente documentadas en el Local File?
Activos Clave	¿Se han identificado y valorado adecuadamente todos los activos clave, especialmente los intangibles? ¿Quién es el propietario económico de los intangibles (quién realiza las funciones DEMPE) y cómo se le(s) remunera? ¿Han sido identificados activos utilizados que no estaban debidamente documentados en el Local File?
Asunción de Riesgos	¿Los riesgos se asignan a las partes que tienen la capacidad de controlarlos y la capacidad financiera para asumirlos? ¿Han sido identificados riesgos asumidos que no estaban debidamente documentados en el Local File? La mera asunción contractual de un riesgo sin la sustancia económica subyacente es una bandera roja.

5.2.3. Evaluación del Análisis de Comparabilidad y Selección de Métodos

La fiabilidad del análisis de comparabilidad es fundamental para la aplicación del principio de plena competencia. El fiscalizador debe evaluar:

Puntos clave	Descripción
Metodología de Búsqueda	¿La búsqueda de comparables fue exhaustiva y se utilizaron criterios de selección apropiados? ¿Se consideraron fuentes de datos relevantes y actualizadas? ¿Es correcta la selección del período a comparar? ¿Hay suficiente información de los periodos elegidos? ¿Fueron descartados potenciales comparables internos?
Criterios de Selección y Filtros	¿Los filtros aplicados para seleccionar comparables son razonables y están justificados? ¿Se excluyeron comparables relevantes sin una razón válida? ¿Se incluyeron comparables de forma manual que ya había sido excluidos de acuerdo con los criterios de aceptación? ¿Cuáles son los comparables que tienen márgenes de beneficio muy altos o bajos comparados con el promedio? ¿Se incluyen empresas que presentan pérdidas recurrentes?
Información financiera utilizada para el análisis	¿La información financiera utilizada es segmentada para la transacción? ¿Se incluyó información financiera de transacciones no controladas? ¿Se incluyeron partidas extraordinarias o no recurrentes? ¿Se ha justificado el uso de incluir o excluir alguna partida relevante para el cálculo del margen de utilidad?



Puntos clave	Descripción
Análisis de los Factores de Comparabilidad	¿Se han analizado adecuadamente los cinco factores de comparabilidad (términos contractuales, análisis funcional, características de los bienes/servicios, circunstancias económicas, estrategias de negocio)? ¿Se han realizado ajustes de comparabilidad apropiados y razonables?
Selección del Método	¿El método de precios de transferencia seleccionado por el contribuyente es el más apropiado para la transacción controlada, considerando el Análisis FAR y la disponibilidad de comparables fiables? ¿Se ha justificado adecuadamente la elección del método y del indicador de rentabilidad?
Aplicación del Método	¿El método se ha aplicado correctamente? ¿Los cálculos son precisos? ¿El rango de plena competencia se ha determinado de manera adecuada? ¿El contribuyente ha justificado el resultado de su análisis?

El Manual Práctico de la ONU para Países en Desarrollo (2021) enfatiza que, en economías emergentes, la disponibilidad de comparables locales fiables puede ser limitada. En estos casos, el fiscalizador debe ser flexible y considerar alternativas como el uso de comparables regionales, ajustes por diferencias geográficas o económicas, o la aplicación de métodos que requieran menos comparables (ej. método de partición de utilidades en ciertos casos). También se destaca la importancia de la información específica del país en desarrollo para adaptar el análisis de comparabilidad.



5.2.4. Identificación de Transacciones de Alto Riesgo

Durante la revisión de la documentación, el fiscalizador debe estar atento a las transacciones que, por su naturaleza o por las jurisdicciones involucradas, presentan un mayor riesgo de manipulación de precios. Estas incluyen:

Puntos clave	Descripción
Intangibles	Transacciones relacionadas con la transferencia o el uso de intangibles (patentes, marcas, software, know-how, concesiones) son complejas y a menudo carecen de comparables directos. El análisis DEMPE (Desarrollo, Mejora, Mantenimiento, Protección y Explotación) es crucial para determinar la propiedad económica y la remuneración adecuada.
Servicios Intragruppo	Pagos por servicios de gestión, técnicos o administrativos que pueden carecer de beneficio real para la entidad receptora o ser excesivamente valorados. La OCDE proporciona una guía específica para servicios de bajo valor añadido (Guías OCDE, Capítulo VII).
Financiamiento Intragruppo	Préstamos, garantías o servicios financieros con tasas de interés o comisiones no acordes con el mercado, o estructuras de deuda excesiva que buscan trasladar beneficios a jurisdicciones de baja tributación.
Reestructuraciones Empresariales	Cambios en el modelo de negocio que implican la transferencia de funciones, activos o riesgos, y que pueden generar ganancias o pérdidas significativas que deben ser remuneradas a plena competencia.
Operaciones con Jurisdicciones de Baja o Nula Imposición	Cualquier transacción con entidades ubicadas en Jurisdicciones de Baja o Nula Imposición, jurisdicciones con regímenes fiscales preferenciales, o con aquellos que existan convenios tributarios, debe ser objeto de un escrutinio exhaustivo para verificar la sustancia económica y la justificación comercial, así como para evitar el eventual abuso de convenios.

5.3. Documentación para la Evaluación de Riesgos y Defensa de la Posición Fiscal

Desde la perspectiva de la administración tributaria, una documentación de precios de transferencia completa y bien preparada es esencial para una evaluación de riesgos eficiente. Permite a los fiscalizadores comprender rápidamente las operaciones del GMN y del contribuyente local, identificar áreas de preocupación y enfocar sus recursos de auditoría.

Una documentación deficiente o inconsistente es, en sí misma, un indicador de riesgo y puede llevar a una auditoría más profunda y prolongada.

Para el contribuyente, la documentación no es solo una obligación de cumplimiento, sino una herramienta fundamental para defender su posición fiscal. Una documentación completa y bien sustentada, que demuestre la aplicación diligente del principio de plena competencia, puede reducir la probabilidad de auditorías, ajustes y facilitar la resolución de disputas con la administración tributaria. La falta de documentación adecuada puede resultar en sanciones y ajustes discrecionales por parte de la autoridad fiscal.

Capítulo 6: Auditoría de Transacciones Específicas

Este capítulo se adentra en las particularidades de la fiscalización de los tipos de transacciones intragrupo más comunes y complejas, proporcionando una guía detallada para los fiscalizadores. Se hará hincapié en las recomendaciones de la OCDE y la ONU, así como en las mejores prácticas para cada tipo de operación.

6.1. Transacciones de Bienes Tangibles

La fiscalización de la compraventa de bienes tangibles es una de las áreas más frecuentes en precios de transferencia. El fiscalizador debe analizar el flujo de bienes, las condiciones contractuales y la aplicación del método más apropiado.

6.1.1. Análisis de la Cadena de Suministro y Flujos de Valor

Es crucial comprender cómo los bienes se mueven a lo largo de la cadena de suministro del GMN, desde la producción hasta la venta final. Esto implica identificar:

Análisis	Descripción
Roles de cada entidad	¿Quién o quiénes son los responsables del diseño, desarrollo, fabricación, distribución, comercialización? ¿Quién distribuye? ¿Quién asume el riesgo de inventario? ¿Quién realiza actividades de marketing y ventas?
Puntos de transferencia de propiedad y riesgo	¿En qué etapa de la cadena de suministro se transfiere la propiedad legal y los riesgos asociados a los bienes?
Contribución de valor	¿Cómo contribuye cada entidad a la creación de valor en la cadena de suministro? ¿Hay operaciones trianguladas? ¿La otra entidad cuenta con los recursos y el personal para asumir esa función?
Características de los bienes y servicios	¿Cuáles son las características propias de cada bien o servicio vendido o prestado?

La cadena de valor revelada en el estudio de precios de transferencia debe ser objeto de una verificación sustantiva por parte de la administración tributaria.

Este contraste se realiza:

- Contra los elementos de hecho disponibles a nivel interno (declaraciones, auditorías, registros contables).
- Mediante el intercambio interinstitucional (por ejemplo, con aduanas, registros mercantiles, entidades financieras y otros registros públicos).
- Y, cuando el caso lo amerita, a través de mecanismos internacionales de cooperación tributaria (como el intercambio de información conforme al artículo 26 del Modelo de Convenio OCDE u ONU o acuerdos multilaterales como la MAAC).

Este enfoque permite validar la coherencia entre lo descrito en el estudio de precios de transferencia y la realidad económica, conforme al principio de plena competencia.

6.1.2. Aplicación de Métodos (CUP, RPM, CPM, TNMM)

Dado que se debe evaluar el cumplimiento de cada operación controlada de conformidad con el principio de plena competencia, es necesario utilizar la metodología de precios de transferencia. A continuación, se presentan algunas sugerencias de cómo se puede utilizar dicha metodología en el caso de operaciones de compra/venta de bienes tangibles:

Métodos de comparabilidad	Descripción
CUP (Comparable Uncontrolled Price) o PCNC (Precio Comparable no Controlado)	El CUP es un método directo pues permite comparar los precios de dos o más bienes comparables. Este método puede resultar más apropiado cuando existan comparables internos o externos fiables. El fiscalizador debe buscar transacciones de bienes idénticos o muy similares entre el contribuyente y terceros

	<p>independientes, o entre partes independientes en el mercado. Las diferencias en volumen, condiciones de pago, calidad, etc., deben ser analizadas y ajustadas si es posible.</p> <p>Las Directrices de la OCDE indican que en caso de que dos métodos se puedan utilizar de manera fiable, el CUP es preferible.</p>
<p>RPM (Resale Price Method) o PR (Precio de Reventa)</p>	<p>Adecuado para distribuidores. El fiscalizador debe verificar el margen de reventa bruto del distribuidor asociado y compararlo con el de distribuidores independientes que realizan funciones similares. Es importante considerar si el distribuidor asociado asume riesgos de mercado o de inventario significativos.</p> <p>Este método debe ser aplicado a la parte analizada, es decir, a aquella parte de la transacción que realice el análisis funcional menos complejo.</p>
<p>CPM (Cost Plus Method) o MCA (Método del Costo Adicionado)</p>	<p>Adecuado para fabricantes o proveedores de servicios. El fiscalizador debe examinar el margen de costo incrementado del fabricante asociado y compararlo con el de fabricantes independientes. Se debe prestar atención a la base de costos (directos, indirectos) y a la justificación del margen.</p> <p>Este método debe ser aplicado a la parte analizada, es decir, a aquella parte de la transacción que realice el análisis funcional menos complejo.</p>
<p>TNMM (Transactional Net Margin Method) o MMNT (Método Margen Neto de la Transacción)</p>	<p>Este método se aplica cuando las diferencias entre las transacciones o la falta de información comparable impiden el uso confiable de métodos tradicionales como el CUP.</p> <p>De acuerdo con las Directrices OCDE 2022 (párr. 2.64), el TNMM es un método basado en resultados que analiza el margen neto obtenido por una de las partes en una transacción controlada y lo compara con el de entidades independientes que realizan funciones similares, emplean activos comparables y asumen riesgos equivalentes.</p> <p>Este método debe ser aplicado a la parte analizada, es decir, a aquella parte de la transacción que realice el análisis funcional menos complejo.</p>
<p>PSM - Método de Distribución del Resultado (Profit Split Method)</p>	<p>Método de precios de transferencia que distribuye los resultados combinados (beneficios o pérdidas) que las partes vinculadas obtienen de una o más transacciones controladas, en función de las contribuciones relativas de valor que cada parte aporta a dichos resultados.</p> <p>Criterios de aplicación según OCDE (Capítulo II, párrafos 2.114-2.183).</p>

Para actividades básicas de comercialización y distribución realizadas por un contribuyente, el Marco Inclusivo sobre BEPS acordó simplificar y racionalizar la aplicación del principio de plena competencia. En particular, el [Monto B](#) ofrece un enfoque simplificado y ágil para la aplicación del principio de plena competencia a las actividades básicas de marketing y distribución dentro de un país, con especial atención a las necesidades de los países con menor capacidad. El Monto B solamente aplica en una jurisdicción si se ha introducido mediante un procedimiento normativo.

El Manual de la ONU (2021) señala que, en países en desarrollo, la disponibilidad de comparables internos o externos para CUP puede ser limitada. En estos casos, se puede considerar el uso de comparables regionales o la aplicación de métodos basados en el margen neto, con ajustes cuidadosos por diferencias de mercado.

6.2. Servicios Intragrupo

Los servicios intragrupo son una fuente común de disputas en precios de transferencia debido a la dificultad de determinar si un servicio ha sido realmente prestado, si ha generado un beneficio para la entidad receptora y cuál es su valor de plena competencia.



Esta situación de controversias es más frecuente, cuando los contribuyentes celebran contratos en los cuales no especifican tipos de servicios, áreas donde los servicios fueron prestados y su base de cálculo no está definida.

En el análisis de servicios intragrupo, es esencial aplicar una segmentación técnica que permita:

- Identificar servicios de bajo valor añadido, conforme a los criterios del Capítulo VII de las Directrices OCDE (por ejemplo, servicios auxiliares, administrativos, sin funciones estratégicas). Es de suma importancia evaluar las condiciones y relaciones en este tipo de operaciones, para determinar con precisión este extremo, para identificar si dichos servicios agregan o no valor.
- Determinar los costos y gastos asociados a cada tipo de servicio, incluyendo el método de asignación y la trazabilidad contable.
- Evaluar la sustancia económica de cada tipo de servicio, considerando si existe capacidad operativa, control de riesgos y beneficios esperados.

Este enfoque evita la sobrevaloración o subvaloración de servicios y permite aplicar métodos simplificados cuando proceda.

6.2.1. Test de Beneficio y Sustancia Económica

El fiscalizador debe aplicar el "test de beneficio" para determinar si un servicio intragrupo ha sido realmente prestado y si la entidad receptora habría pagado por él a un tercero independiente o lo habría realizado por sí misma. Un servicio se considera prestado si proporciona un beneficio económico o comercial a la entidad receptora, mejorando o manteniendo su posición comercial. Se debe buscar evidencia de:

Análisis	Descripción
Necesidad del Servicio	¿El servicio es necesario para las operaciones de la entidad receptora?
Beneficio Real	¿La entidad receptora se beneficia directamente del servicio?
Duplicación de Actividades	¿El servicio no duplica actividades que la entidad receptora ya realiza por sí misma?
Base de cálculo	¿Cuál es la base de cálculo o parámetros para determinar del valor del servicio?
Prestación del Servicio	¿Qué documentación comprueba que efectivamente el servicio se recibió y las condiciones de estos? (informes, detalles y especificaciones de la prestación, la trazabilidad y entregables)
Actividades de accionista	¿El beneficio generado por el servicio corresponde a actividades del accionista?

6.2.2. Servicios de Bajo Valor Añadido

La OCDE (2022) introdujo un enfoque simplificado para los servicios intragrupo de bajo valor añadido (ej. servicios de contabilidad, recursos humanos, TI rutinarios). Estos servicios pueden remunerarse con un margen de costo incrementado más un margen de rentabilidad no superior al 5% (Cost-plus 5%), siempre que cumplan ciertos criterios. El fiscalizador debe verificar que los servicios clasificados como de bajo valor añadido realmente cumplan con estos criterios y que el margen aplicado sea razonable, siempre y cuando su legislación doméstica prevea dicho tratamiento a servicios de bajo valor agregado.

6.2.3. Métodos de Valoración (Cost Plus, TNMM)

Dado que se debe evaluar el cumplimiento de cada operación controlada de conformidad con el principio de plena competencia, es necesario utilizar la metodología de precios de transferencia. A continuación, se presentan algunas sugerencias de cómo se puede utilizar dicha metodología en el caso de operaciones de servicios intragrupo:

Método	Descripción
CUP (Comparable Uncontrolled Price)	Este método puede resultar más apropiado cuando existan comparables internos o externos fiables. El fiscalizador debe buscar transacciones de servicios idénticas

Método	Descripción
PCNC (Precio Comparable no Controlado)	o muy similares entre el contribuyente y terceros independientes, o entre partes independientes en el mercado.
Cost Plus Method (CPM)	Comúnmente utilizado para servicios intragrupo, donde el proveedor de servicios intragrupo es remunerado con sus costos más un margen de plena competencia. El fiscalizador debe analizar la base de costos y el margen aplicado.
TNMM (Transactional Net Margin Method)	También es aplicable, comparando el margen neto operacional del proveedor o receptor de servicios con el de empresas independientes que prestan servicios comparables.

6.3. Activos Intangibles

La fiscalización de intangibles es una de las áreas más complejas y de mayor riesgo en precios de transferencia, razón por la cual se elaboraron las Acciones 8-10 del Proyecto BEPS. El foco está en la identificación del propietario económico del intangible y la remuneración de las funciones DEMPE.

En el análisis de operaciones con intangibles, adquisición, valoración y condiciones de los activos intangibles, es necesario abordar múltiples dimensiones:

- Modalidad de adquisición: ¿Fue una compra directa, una cesión, aportación, fusión, una contribución a un joint venture, o una transferencia parcial?
- Valor de adquisición: ¿Se utilizó un método de valoración reconocido?
- Condiciones contractuales: ¿Qué derechos se transfieren (uso, explotación, sublicencia)? ¿Existe cláusula de revisión o ajuste?
- Naturaleza de la operación: ¿Es una compra, una venta, una cesión temporal, o una reestructuración funcional?

Las Directrices OCDE (Capítulo VI) y el Manual ONU recomiendan considerar las funciones DEMPE (Desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación) para determinar la atribución de beneficios.

En ese sentido habrá que validar la valoración de dichos activos, si la modalidad de adquisición fue la adecuada y a nivel de mercado, teniendo en cuenta la lógica comercial; determinando el sentido de negocio y descartando una planificación fiscal agresiva por operaciones con activos intangibles.

6.3.1. Identificación del Propietario Económico (DEMPE)

La propiedad legal de un intangible no es suficiente para atribuir los beneficios derivados de él. El fiscalizador debe identificar qué entidad del GMN realiza y controla las funciones clave de:

Letra	Función	Descripción según la OCDE (2022, Capítulo VI – Activos intangibles)
D	Development (Desarrollo)	Actividades de creación o mejora inicial del intangible (por ejemplo, investigación, diseño, codificación, etc.).
E	Enhancement (Mejora)	Acciones que incrementan el valor o la utilidad del intangible existente, como actualizaciones tecnológicas o mejoras de marca.
M	Maintenance (Mantenimiento)	Actividades necesarias para conservar el valor económico del intangible, incluyendo soporte técnico o mantenimiento de marca.
P	Protection (Protección)	Medidas jurídicas o estratégicas para resguardar los derechos del intangible (patentes, registros, defensa legal).
E	Exploitation (Explotación)	Uso comercial o económico del intangible, mediante licencias, producción, distribución o comercialización.



La entidad que realiza estas funciones y asume los riesgos asociados es considerada como el propietario económico y debe ser remunerada adecuadamente. Se debe buscar evidencia de:

Verificar	Descripción
Personal Calificado	¿La entidad tiene el personal y la experiencia para realizar las funciones DEMPE, o subcontrata los servicios de un tercero?
Control de Riesgos	¿La entidad tiene la capacidad de tomar decisiones sobre los riesgos asociados al intangible y la capacidad financiera para soportar esos riesgos?
Inversión	¿La entidad ha realizado las inversiones necesarias en el desarrollo y mantenimiento del intangible?

6.3.2. Métodos de Valoración de Intangibles (CUP, PSM, TNMM)

Dado que se debe evaluar el cumplimiento de cada operación controlada de conformidad con el principio de plena competencia, es necesario utilizar la metodología de precios de transferencia. A continuación, se presentan algunas sugerencias de cómo se puede utilizar dicha metodología en el caso de operaciones de intangibles:

Método	Descripción
CUP (Comparable Uncontrolled Price)	Si existen transacciones comparables de intangibles idénticos o muy similares entre partes independientes, el CUP es el método preferido. Sin embargo, los intangibles suelen ser únicos, lo que hace que los comparables directos sean raros.
PSM Método de Distribución del Resultado (Profit Split Method):	Frecuentemente utilizado para intangibles únicos y valiosos, donde ambas partes contribuyen significativamente a la creación de valor. El fiscalizador debe determinar la división de los beneficios combinados de una manera que refleje la contribución de cada parte.
TNMM (Transactional Net Margin Method)	Es aplicable cuando una de las partes del grupo realiza funciones rutinarias con activos limitados y riesgos bajos, mientras que la otra asume las funciones estratégicas o el control económico de los intangibles. En este caso, la entidad rutinaria se remunera con un margen neto dentro del rango de plena competencia, determinado mediante comparables independientes; el beneficio residual (después de remunerar las funciones rutinarias) se asigna a la entidad que ejerce el control y asume los riesgos asociados a los intangibles, conforme al principio de plena competencia. (OCDE 2022, párrs. 2.64–2.67).

El Manual de la ONU (2021) destaca los desafíos de valorar intangibles en países en desarrollo, donde la información de mercado puede ser escasa. Sugiere un enfoque pragmático, centrándose en la sustancia económica y la contribución real de las entidades locales.

6.3.3. Intangibles Difíciles de Valorar (HTVI)

Un intangible es considerado "Hard-to-Value" (HTVI)¹ cuando, al momento de la transacción vinculada:

- ✓ **No existen comparables fiables** para determinar el precio arm's length debido a la unicidad del intangible

¹ OECD Transfer Pricing Guidelines 2022 - Chapter VI (Special Considerations for Intangibles). HTVI Guidance (2018): Hard-to-Value Intangibles - Approach to Applying the Hard-to-Value Intangibles Rule.



- ✓ **Las proyecciones de flujos de caja o ingresos** esperados al momento de la transacción son altamente inciertas
- ✓ **El intangible no estaba siendo explotado comercialmente** al momento de la transacción, o su explotación era muy limitada
- ✓ **El intangible no se esperaba que generara beneficios** hasta varios años después de la transacción

Algunos ejemplos son patentes farmacéuticas en fase de desarrollo (pre-comercialización), software propietario sin historial de ventas, Know-how tecnológico único sin productos lanzados, marcas nuevas sin reconocimiento de mercado, fórmulas o procesos industriales en desarrollo.

Las consecuencias de Clasificación HTVI son:

- ✓ **Ajuste ex-post:** La autoridad fiscal puede usar información posterior para evaluar si la valoración inicial fue de conformidad con el principio de plena competencia
- ✓ **Reversión de carga de la prueba:** El contribuyente debe demostrar que sus proyecciones eran razonables al momento de la transacción
- ✓ **Exigencia documental reforzada:** Documentación contemporánea más detallada sobre supuestos y proyecciones

En estos casos la secuencia de Pruebas Exigibles al Contribuyente es:

- a. **Historial de I+D:** Análisis cronológico del desarrollo del intangible
- b. **Cronograma de Inversiones:** Flujos de inversión y capitalización del proyecto
- c. **Contratos y Acuerdos:** Marco contractual de desarrollo y explotación
- d. **Decisiones de Gobernanza:** Control estratégico y toma de decisiones
- e. **Evidencia de Control de Riesgos:** Capacidad financiera y asunción de riesgos

Uso subsidiario en HTVI	Condiciones de aplicación	Criterio de reparto
CUP (Comparable Uncontrolled Price)	<ul style="list-style-type: none"> • Existen transacciones comparables con terceros • Similitud en etapa de desarrollo del intangible • Condiciones contractuales comparables • Ajustes por diferencias son cuantificables • Información de mercado confiable disponible. 	<p>Precio o regalía de mercado ajustado.</p> <p>Mayor certeza si hay comparables fiables.</p> <p>Muy difícil encontrar comparables para HTVI.</p>
PSM (Profit Split Method)	<ul style="list-style-type: none"> • Intangibles únicos desarrollados conjuntamente • Ambas partes realizan contribuciones DEMPE valiosas • Alto nivel de integración entre funciones • Dificultad para encontrar comparables externos • Contribuciones únicas e interdependientes. 	<p>Según contribución DEMPE ponderada (ver matriz)</p> <p>Refleja la creación conjunta de valor</p> <p>Requiere información financiera detallada de todas las partes</p>
TNMM (Transactional Net Margin Method)	<ul style="list-style-type: none"> • Una parte realiza funciones rutinarias claramente delimitadas • La otra parte asume riesgos sustanciales de HTVI 	<p>Remuneración arm's length para parte rutinaria, residual para propietario HTVI.</p>

Uso subsidiario en HTVI	Condiciones de aplicación	Criterio de reparto
	<ul style="list-style-type: none"> • Posible identificar parte menos compleja • Disponibilidad de comparables funcionales • Actividad rutinaria separable del HTVI. 	<p>Es útil cuando hay asimetría clara en funciones.</p> <p>No captura adecuadamente sinergias y co-desarrollo.</p>

Documentación Mínima Exigible

Registro de I+D	CAPEX y Financiación
<ul style="list-style-type: none"> • Descripción técnica del proyecto • Cronograma de desarrollo • Hitos alcanzados y pendientes • Gastos incurridos por período • Entidades participantes • Resultados técnicos obtenidos 	<ul style="list-style-type: none"> • Inversiones totales por año • Desglose por categoría • Fuentes de financiación • Decisiones de aprobación • Comparativo presupuesto/real • Análisis de desviaciones
Personal Técnico	Pruebas de Explotación
<ul style="list-style-type: none"> • Organigrama del proyecto • CVs de personal clave • Dedicación (horas/FTE) • Costos de personal • Ubicación física del equipo • Relaciones de reporte 	<ul style="list-style-type: none"> • Contratos de licencia/cesión • Proyecciones de ingresos • Supuestos utilizados • Estudios de mercado • Análisis de sensibilidad • Comparación proyección/real

Documentación Crítica

Los siguientes documentos deben existir **al momento de la transacción** (no pueden reconstruirse ex-post):

- Proyecciones financieras y supuestos utilizados
- Análisis de valoración del intangible
- Actas de decisiones de pricing
- Estudios de comparabilidad realizados
- Análisis funcional DEMPE

6.4. Financiamiento Intragruppo

Las transacciones de financiamiento intragrupo (préstamos, garantías, cash pooling) son un área de creciente escrutinio. El fiscalizador debe evaluar si las condiciones y remuneración son de plena competencia y si la estructura de financiamiento tiene sustancia económica. En los casos de que la legislación lo permita, debe verificar la relación deuda – capital para confirmar que el contribuyente no exceda la relación 3:1, o la ratio que la legislación indique, a menos que el contribuyente justifique el exceso de la deuda por sobre el valor del capital.

El análisis de operaciones financieras intragrupo debe iniciar con una caracterización precisa de la operación:

- ¿Existe un contrato formal que defina términos, plazos, garantías y tasas?
- ¿Los instrumentos jurídicos reflejan la realidad económica? ¿Se trata realmente de un préstamo o encubre una capitalización, un pago anticipado, o una distribución de dividendos?
- ¿Cuál es la capacidad de repago del prestatario? ¿Se realizó un análisis de riesgo crediticio?



- ¿La tasa de interés aplicada se alinea con condiciones de mercado (benchmarking)?

Las Directrices OCDE (Capítulo X) recomiendan aplicar un enfoque funcional y económico para distinguir entre deuda y capital, evitando una caracterización arbitraria, pero permitiendo ajustes cuando la sustancia lo justifique.

Un ejemplo de una propuesta de procedimientos de fiscalización se encuentra en el Anexo 1.

6.4.1. Análisis de la Capacidad de Endeudamiento y Tasas de Interés

El fiscalizador debe determinar si la entidad prestataria tendría la capacidad de endeudamiento para obtener un préstamo de un tercero independiente en las mismas condiciones. Esto implica analizar:

Verificar	Descripción
Calificación Crediticia (Credit Rating)	La calificación crediticia de la entidad prestataria (o del GMN si se beneficia de una garantía implícita) es crucial para determinar la tasa de interés de plena competencia.
Ratio de Endeudamiento (Debt-to-Equity Ratio)	Un alto ratio de endeudamiento puede indicar que la entidad está excesivamente apalancada, lo que afectaría su capacidad de obtener financiamiento de terceros.
Condiciones del Préstamo	Plazo, garantías, cláusulas de amortización, etc., deben ser comparables a las de préstamos entre independientes.

6.4.2. Garantías Intragruppo y Servicios de Cash Pooling

Verificar	Descripción
Garantías	Si una entidad del GMN garantiza la deuda de otra, el fiscalizador debe evaluar si se hubiera cobrado una comisión de garantía entre partes independientes. Las Directrices OCDE (2022) proporcionan orientación sobre cómo valorar estas garantías.
Cash Pooling	Los acuerdos de cash pooling permiten a un GMN gestionar centralizadamente su liquidez. El fiscalizador debe verificar que los intereses pagados o recibidos por las entidades participantes sean de plena competencia y que la entidad que gestiona el cash pool sea remunerada adecuadamente por sus funciones.

El Manual de la ONU (2021) subraya la importancia de analizar la sustancia económica de las transacciones de financiamiento intragrupo, especialmente en países en desarrollo donde las tasas de interés de mercado pueden ser volátiles o difíciles de determinar.

6.5. Análisis de Comparabilidad

Una vez identificada la transacción controlada y seleccionado el método de precios de transferencia más idóneo, el eje central del estudio radica en la búsqueda, selección y refinamiento de comparables fiables. Es necesario seguir el protocolo técnico integral para:

- Efectuar ajustes de comparabilidad cuantitativos y cualitativos de ser necesario.
- Aplicar herramientas estadísticas robustas que garanticen la determinación de un rango intercuartílico de plena competencia conforme a las Directrices OCDE y la normativa local.

El análisis de comparabilidad trasciende la mera selección inicial de empresas. Requiere la identificación, cuantificación y ajuste (o exclusión justificada) de diferencias materiales.

El fiscalizador documentará el proceso de forma sistemática, trazable y auditable mediante la siguiente matriz:



Factor de Comparabilidad (OCDE)	Subelementos Específicos Por Evaluar	Impacto Material Potencia l	Ajuste Cuantitativo (Sí/No)	Metodología de Ajuste	Fuente de Datos Primaria	Evidencia Documental Requerida
1. Términos Contractuales	Plazos de pago Volúmenes mínimos/máximos Garantías, cláusulas de penalidad Descuentos por volumen	Medio	Sí	• Ajuste por plazos de pago (si no capturado en WCA): $\Delta = \Delta \text{días} \times \text{Ventas} \times i$ (i = tasa libre de riesgo) • Ajuste por descuentos: $\Delta = \% \text{descuento} \times \text{Ventas}$	Contratos marco, órdenes de compra, políticas de pricing	Copia de cláusulas relevantes, escalas de descuento, facturas tipo
2. Análisis Funcional (FAR)	Funciones realizadas Activos empleados (tangibles e intangibles) Riesgos asumidos (mercado, crédito, inventario, cambio)	Alto	Sí	Working Capital Adjustment (WCA): $\Delta WCA = [(CXC_t / Ventas_t) - (CXC_c / Ventas_c)] \times Ventas_t \times \text{Coste de Capital} + \text{ajuste similar para inventarios y CXP}$	Estados financieros auditados (últimos 3 ejercicios)	Hoja Excel con fórmulas visibles, políticas de crédito/pago, organigrama funcional
3. Características de los Bienes o Servicios	Calidad y especificaciones técnicas Grado de intangibilidad Propiedad intelectual asociada (patentes, marcas)	Medio	No (habitualmente descarta el comparable)	—	Fichas técnicas, informes de I+D, licencias	Catálogos, manuales, certificados de calidad, registros de patentes
4. Circunstancias Económicas	Mercado geográfico y riesgo país Nivel de competencia Tamaño y madurez del mercado Costos de ubicación (salarios, energía)	Alto	Sí	Ajuste por Riesgo País: $\Delta = \text{Prima Soberana (Damodaran)} \times \text{Margen Operativo Alternativa}$ Modelo de regresión multivariante ($\beta_geog, \beta_tamaño, \beta_comp$)	Damodaran Online, World Bank, Euromonitor, regresiones propias	Cálculo paso a paso de la prima, informe de mercado, output estadístico ($R^2, p\text{-valores}$)
5. Estrategias de Negocio	Penetración agresiva Inversión intensiva en I+D/marketing Reestructuraciones o cierres	Medio	No (justifica exclusión o resultados atípicos)	—	Planes estratégicos, presupuestos de I+D, actas de consejo	Entrevistas grabadas/transcritas, informes anuales (sección MD&A), comunicados internos

Notas operativas:

- Todo ajuste cuantitativo debe ser bidireccional (puede aumentar o reducir el margen del comparable).
- Sensibilidad: presentar rango de ajuste ± 1 desviación estándar.
- Umbral de materialidad: diferencias $> 10\%$ en margen operativo se consideran a priori materiales.

Capítulo 7: Ajustes de Precios de Transferencia y Resolución de Disputas

Cuando la administración tributaria identifica que las transacciones entre partes vinculadas no se han valorado conforme al principio de plena competencia, procede a realizar ajustes en la base imponible del contribuyente. Este proceso, inherentemente técnico y potencialmente conflictivo, requiere un manejo profesional que equilibre la protección del interés fiscal con el respeto a los derechos del contribuyente y la prevención de la doble imposición.

Las Directrices OCDE 2022 establecen en su Capítulo IV los principios fundamentales que rigen los procedimientos administrativos, reconociendo que "diversos procedimientos administrativos podrían aplicarse para minimizar los litigios en materia de precios de transferencia y ayudar a resolverlos cuando surjan entre los contribuyentes y sus administraciones tributarias" (párrafo 4.1).

Este capítulo proporciona orientación práctica sobre la comunicación efectiva de hallazgos, los diferentes tipos de ajustes contemplados en las Directrices OCDE, y los mecanismos internacionales disponibles para resolver controversias, minimizando la doble imposición económica y promoviendo la cooperación entre jurisdicciones.

7.1. Comunicación de Hallazgos y Propuesta de Ajuste

7.1.1. Principios fundamentales del debido proceso

El principio del respeto a un debido proceso constituye el fundamento de una fiscalización justa y transparente. Los contribuyentes esperarían que, si derivado de un proceso de fiscalización procede un ajuste de precios de transferencia propuesto por la AT, se le proporcione al contribuyente una oportunidad razonable para presentar y defender su caso antes de tomar una decisión final. Dentro de dicho proceso, las administraciones tributarias deben explicar claramente las razones de cualquier ajuste propuesto y proporcionar al contribuyente una oportunidad razonable para responder antes de que se materialice el ajuste.

Esta comunicación efectiva no solo garantiza los derechos del contribuyente, sino que también fortalece la posición técnica de la administración tributaria en caso de controversia posterior.

7.1.2 Elementos Esenciales de la Comunicación de Hallazgos

El fiscalizador debe estructurar la comunicación de sus conclusiones considerando los siguientes elementos, en concordancia con las mejores prácticas internacionales:

A. Presentación Clara y Fundamentada de los Hallazgos

Una vez que una AT finaliza su análisis, ésta debe explicar la base de cualquier ajuste propuesto con suficiente detalle para permitir que el contribuyente comprenda su posición. Esto permitirá, entre otros:

- Articular con precisión las razones por las cuales las transacciones bajo revisión no cumplen con el principio de plena competencia establecido en el Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE,
- Hacer referencia explícita a la documentación analizada, incluyendo el informe local (local file), el informe maestro (máster file) cuando aplique, y cualquier otra información recopilada durante la auditoría.
- Demostrar cómo las transacciones controladas difieren de las operaciones comparables entre partes independientes, aplicando los cinco factores de comparabilidad descritos en el párrafo 1.36 de las Directrices OCDE.
- Citar la normativa doméstica aplicable, el convenio tributario relevante (si existe), y los párrafos específicos de las Directrices OCDE 2022 que sustentan la posición de la administración.
- Señalar con precisión qué aspectos del pricing o de la caracterización de las transacciones se desvían del arm's length principle.

B. Cuantificación Transparente y Razonable del Ajuste

El cálculo de un ajuste de precios de transferencia debe basarse en información fiable y pertinente, y debe aplicar correctamente la metodología de precios de transferencia. Dentro del debido proceso, se espera que la AT:

- Describa paso a paso el método de precios de transferencia aplicado (conforme a los Capítulos II y III de las Directrices OCDE), explicando por qué dicho método es el más apropiado según el párrafo 2.2, considerando las ventajas e inconvenientes de los métodos aceptados por la OCDE, considerando la naturaleza de la operación vinculada (determinada mediante un análisis funcional), la disponibilidad de información fiable (en concreto sobre comparables no vinculados) necesaria para aplicar el método seleccionado, y el grado de comparabilidad entre las operaciones vinculadas y no vinculadas (incluyendo la fiabilidad de los ajustes de comparabilidad necesarios para eliminar las diferencias importantes que existan entre ellas. ").
- Presente los cálculos intermedios y finales de manera que el contribuyente pueda replicarlos y verificarlos.
- Cuando se utilicen múltiples comparables, aplique el enfoque de rango de plena competencia descrito en los párrafos 3.55-3.66 de las Directrices OCDE 2022.
- Documente cualquier ajuste realizado a los datos de los comparables para mejorar la fiabilidad, conforme a los párrafos 3.47-3.54 de las Directrices OCDE.

Hay que asegurar que el ajuste propuesto sea razonable, esté técnicamente fundamentado y sea proporcional a la desviación identificada, evitando ajustes excesivos que pudieran considerarse punitivos.

C. Presentación de Inconsistencias y Evidencia Probatoria

Considerando que la carga de la prueba recae en la AT, es importante que:

- Identifique con precisión cada inconsistencia detectada, ya sea en la política de precios, en el análisis funcional reportado, en la selección de comparables, o en la aplicación del método.
- Presente la evidencia documental, testimonial o analítica que sustente cada hallazgo.
- Establezca claramente cómo cada inconsistencia identificada conduce al incumplimiento del principio de plena competencia.
- Explique el efecto fiscal de cada inconsistencia identificada.

D. Garantía del Derecho de Defensa

El debido proceso debe brindarle al contribuyente la posibilidad de ejercer su derecho de defensa, partiendo de la buena fe. Para ello, es importante:

- Otorgar períodos suficientes para que el contribuyente prepare y presente sus argumentos de defensa, considerando la complejidad del caso.
- Permitir que el contribuyente conozca toda la evidencia en la que se basa el ajuste propuesto (respetando restricciones de confidencialidad cuando apliquen).
- Facilitar reuniones donde el contribuyente pueda exponer su posición, presentar evidencia adicional y dialogar sobre los hallazgos.
- Aceptar y analizar objetivamente cualquier documentación complementaria que el contribuyente considere relevante para su defensa.
- Informar al contribuyente sobre los procedimientos de impugnación disponibles en la legislación doméstica.

E. Cooperación y Diálogo Constructivo

Una relación cooperativa y constructiva entre los contribuyentes y las administraciones tributarias puede ayudar significativamente en la administración y el cumplimiento eficientes. Para ello, se recomienda:

- Mantener una actitud profesional y objetiva, genuinamente abierta a considerar los argumentos del contribuyente.



- Evaluar objetivamente toda evidencia adicional presentada por el contribuyente, sin sesgos confirmatorios.
- Establecer y mantener vías de comunicación claras y accesibles durante todo el proceso de auditoría.
- Registrar todas las reuniones, acuerdos parciales y puntos de discrepancia que subsistan.

F. Resolución Anticipada Voluntaria

Algunas jurisdicciones ofrecen programas de cumplimiento cooperativo que pueden incluir oportunidades para resolver casos mediante acuerdos mutuos. El cumplimiento cooperativo se puede fortalecer mediante actividades que permitan:

- Comunicar al contribuyente, cuando la legislación doméstica lo permita, la disponibilidad de mecanismos de regularización voluntaria.
- Explicar las ventajas concretas de la resolución anticipada, que pueden incluir:
 - Reducción o eliminación de sanciones pecuniarias
 - Reducción de intereses moratorios
 - Simplificación del proceso administrativo
 - Certeza fiscal más rápida
- Establecer términos claros para acogerse a estos mecanismos.
- Documentar adecuadamente cualquier acuerdo de regularización voluntaria, asegurando su validez legal.
- Explicar claramente las condiciones, obligaciones y consecuencias del acuerdo.

7.2 Tipos de Ajustes de Precios de Transferencia

Las Directrices OCDE 2022 contemplan diversos tipos de ajustes que las administraciones tributarias pueden realizar cuando determinan que una transacción controlada no refleja condiciones de plena competencia. Cada tipo de ajuste cumple una función específica dentro del sistema tributario internacional.

7.2.1 Ajustes Primarios

Este ajuste constituye la corrección fundamental que busca restaurar la base imponible que habría existido si las partes vinculadas hubieran actuado como entidades independientes en condiciones de mercado. En particular, el ajuste primario es un ajuste que una administración tributaria realiza en la utilidad imponible (pérdida) de una empresa en su jurisdicción cuando el precio establecido en una transacción controlada no se considera conforme al principio de plena competencia.

Naturaleza	Características Esenciales
Corrección de la base imponible:	El ajuste primario modifica directamente el resultado fiscal declarado, incrementándolo o disminuyéndolo para reflejar el precio o margen de plena competencia. Este ajuste tiene el efecto de aumentar o disminuir la utilidad imponible (pérdida) de la empresa en la jurisdicción que realiza el ajuste.
Impacto unilateral inicial:	El ajuste primario es, en su origen, una acción unilateral de la administración tributaria que fiscaliza. Sin embargo, cuando se realiza un ajuste primario, sería consistente con el principio de plena competencia que la otra jurisdicción involucrada realice un ajuste correspondiente apropiado, conocido como ajuste correlativo o correspondiente.
Fundamentación técnica rigurosa:	Todo ajuste debe basarse en información fiable y pertinente y debe aplicar correctamente los métodos de precios de transferencia descritos en los Capítulos II y III de las Directrices OCDE. La solidez técnica del ajuste primario es crucial, ya que este puede ser objeto de revisión en procedimientos administrativos, judiciales o de resolución de controversias internacionales.



7.2.2 Ajustes Correlativos o Correspondientes (Eliminación de Doble Imposición)

Los ajustes correlativos evitan la doble imposición económica que ocurre cuando una administración tributaria incrementa la renta de una entidad vinculada (ajuste primario) y la otra jurisdicción no reconoce el ajuste correspondiente.

Tipos de Ajustes Correlativos

A. Ajuste Correlativo Voluntario

- Es unilateral (la segunda jurisdicción decide aceptarlo).
- Requiere reconocer la validez técnica del ajuste primario.
- Puede implicar reliquidación o devolución de impuestos.
- Está sujeto a normas internas y plazos locales.

B. Ajuste Correlativo vía Procedimiento Amistoso (MAP – Mutual Agreement Procedure)

- Mecanismo formal entre autoridades competentes.
- Permite resolver discrepancias sobre el monto o validez del ajuste.
- Da certeza jurídica bilateral y elimina completamente la doble imposición.

C. Crédito Fiscal por Impuesto Extranjero

- Alternativa cuando no hay ajuste correlativo directo.
- Permite mitigar, pero no siempre eliminar, la doble imposición.
- Depende de las reglas domésticas sobre créditos fiscales.

El rol del fiscalizador es

- Anticipar efectos internacionales: entender que un ajuste primario puede impactar a otra jurisdicción.
- Documentar con precisión: explicar la base técnica del ajuste.
- Coordinar mecanismos de resolución: recomendar uso del MAP cuando sea viable.
- Informar al contribuyente: sobre opciones disponibles para eliminar la doble imposición.

7.2.3 Ajustes Secundarios

El fundamento de estos ajustes radica en el reconocimiento de que la diferencia entre el precio pactado y el precio de plena competencia no desaparece con el ajuste primario, sino que representa una transferencia real de valor económico entre las entidades vinculadas que debe ser caracterizada apropiadamente para efectos fiscales.

En otras palabras, cuando una administración tributaria determina que debió haberse pactado un precio superior al declarado, la diferencia (el "beneficio secundario") representa recursos que una entidad transfirió a su vinculada sin contraprestación aparente, lo cual, entre partes independientes, no ocurriría. Esta transferencia requiere una caracterización fiscal específica.

Las Directrices OCDE 2022 reconocen que la naturaleza del ajuste secundario "depende de las circunstancias del caso y de las leyes nacionales", identificando las siguientes modalidades de ajustes secundarios (párrafos 4.68-4.78):



Modalidad	Caracterización	Fundamentación en Directrices OCDE	Consecuencias Fiscales Típicas
Dividendos Implícitos o Presuntos	El exceso de beneficios transferidos se recharacteriza como una distribución de utilidades de la entidad que realizó la transferencia hacia su vinculada (típicamente de subsidiaria a matriz)	Párrafo 4.68: El ajuste secundario puede dar lugar a una reclasificación de la transferencia como un dividendo presunto	<ul style="list-style-type: none"> • Retención en la fuente sobre dividendos según legislación doméstica y tratados tributarios • Posible derecho a crédito fiscal en jurisdicción del receptor • Impacto en utilidades retenidas y patrimonio
Préstamos presuntos	El exceso de beneficios se considera un préstamo otorgado por la entidad que sufrió el ajuste hacia su vinculada, generando una obligación de reembolso y el devengo de intereses	Párrafo 4.69: La transferencia puede tratarse como un préstamo	<ul style="list-style-type: none"> • Intereses presuntos calculados a tasa de mercado • Tratamiento fiscal de intereses en ambas jurisdicciones • Obligaciones de documentación del préstamo • Posible retención sobre intereses • Efectos en índices de endeudamiento
Aportes presuntos de Capital	El exceso de beneficios se trata como una contribución al patrimonio de la entidad receptora por parte de la entidad que realizó la transferencia	Párrafo 4.68: La reclasificación puede ser una aportación presunta de fondos propios	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento del costo fiscal de la inversión • Modificación de la estructura de capital • Implicaciones para futuras distribuciones • Efectos en cálculo de retorno sobre capital

Las consecuencias fiscales de un ajuste secundario pueden diferir significativamente entre jurisdicciones. Por tanto, el fiscalizador debe:

- Conocer exhaustivamente la legislación doméstica aplicable.
- Comprender si los ajustes secundarios son obligatorios o discrecionales en su jurisdicción.
- Identificar qué modalidad de ajuste secundario contempla la normativa local.
- Evaluar las implicaciones transfronterizas del ajuste secundario.

El párrafo 4.70 de las Directrices OCDE advierte que cuando se realiza un ajuste secundario, existe el potencial de doble imposición económica si la otra jurisdicción involucrada no otorga un tratamiento fiscal correspondiente apropiado. Esta situación puede generar:

- Imposición tanto como utilidad empresarial (vía ajuste primario) como dividendo/interés (vía ajuste secundario) de la misma renta.
- Retenciones en la fuente sin derecho a crédito fiscal completo.
- Controversias internacionales complejas.

Aunque no explícitamente requerido por las Directrices OCDE, las mejores prácticas internacionales sugieren que los ajustes secundarios deben aplicarse de manera proporcional, considerando:

- La materialidad del ajuste primario.
- Las circunstancias específicas del caso.
- La conducta del contribuyente (maliciosa vs. error razonable).
- El riesgo real de erosión de la base imponible.



7.2.4 Ajustes de Comparabilidad²

Los ajustes de comparabilidad son correcciones técnicas aplicadas a los datos de empresas o transacciones independientes con el fin de mejorar la fiabilidad de la comparación con una transacción controlada. -

Si existen diferencias materiales entre la operación controlada y la no controlada que pueden afectar el resultado, se ajustan los datos para lograr una comparación justa y alineada al principio de plena competencia.

El objetivo es eliminar los efectos de diferencias contables, funcionales o de riesgo que distorsionen la comparabilidad. Los ajustes de comparabilidad pueden ser:

A. Ajustes por Diferencias Contables

Las diferencias en las políticas contables pueden distorsionar los márgenes.
Ejemplos frecuentes:

- Métodos de depreciación distintos (lineal vs. acelerado)
- Valoración de inventarios (FIFO, LIFO, promedio)
- Reconocimiento de ingresos o provisiones
- Clasificación inconsistente de gastos o partidas extraordinarias

Pasos básicos del ajuste contable:

1. Identificar políticas contables de la entidad auditada y de los comparables.
2. Evaluar si las diferencias son **materiales**.
3. Calcular el ajuste para armonizarlas.
4. Documentar el método y las fuentes utilizadas.

Nota clave: los ajustes contables buscan igualar la base de comparación, no modificar resultados arbitrariamente.

B. Segmentación de Datos Financieros

El objetivo es aislar la actividad que realmente se está probando. Se debe excluir:

- Negocios no relacionados
- Mercados distintos
- Actividades con diferente perfil funcional
- Operaciones no recurrentes

Son dificultades comunes:

- Falta de información pública desagregada
- Estados financieros consolidados
- Costos compartidos entre líneas de negocio

Buenas prácticas:

- Usar datos segmentados cuando sea posible.
- Explicar las limitaciones si no se dispone de ellos.
- Evaluar el impacto de la falta de segmentación en la fiabilidad.

Nota clave: una mala segmentación puede invalidar todo el análisis de comparabilidad.

C. Ajustes por Diferencias Funcionales, de Activos y Riesgos (FAR)

² (Directrices OCDE 2022, párrafos 3.47–3.54).



El análisis funcional identifica qué hace cada parte, qué activos utiliza y qué riesgos asume. Cuando hay diferencias significativas, pueden requerirse ajustes como:

- 1. Capital de trabajo:**
Diferencias en cuentas por cobrar, inventarios o cuentas por pagar afectan los márgenes. Ajustar aplicando una tasa de interés de mercado a la diferencia en capital de trabajo.
- 2. Intensidad de capital:**
Si una empresa usa más activos fijos, puede requerir un ajuste por rendimiento sobre esos activos adicionales.
- 3. Intangibles:**
Cuando una parte usa marcas o know-how, puede ajustarse mediante una **regalía implícita** que compense el valor agregado.
- 4. Riesgos:**
El que asume más riesgo debe esperar mayor rentabilidad. Ajustes posibles por riesgo de crédito, inventario, tipo de cambio o garantías.
- 5. Otras diferencias operativas:**
Condiciones de pago, ubicación geográfica, ciclo de vida del producto, volumen o posición de mercado.

Limitaciones y Precauciones³

Si la calidad del ajuste es baja, el comparable puede dejar de ser fiable.

Principios de un ajuste válido:

- Datos verificables y medibles.
- Proporcionalidad: el ajuste debe ser razonable.
- Documentación clara de método y supuestos.
- Consistencia: aplicar el mismo criterio a todos los comparables.
- Reconocer límites: si no puede ajustarse con fiabilidad, descartar el comparable.

Regla general⁴

Es preferible usar comparables que requieran pocos o ningún ajuste antes que depender de ajustes sustanciales o inciertos.

7.3. Mecanismos de Resolución de Disputas

Las disputas en precios de transferencia son comunes debido a la complejidad de la materia y la posibilidad de doble imposición. Los mecanismos para resolverlas se detallan seguidamente.

7.3.1. Procedimiento Amistoso (MAP - Mutual Agreement Procedure)

El MAP es un procedimiento establecido en los convenios para evitar la doble imposición (basados en el Artículo 25 del Modelo de Convenio de la OCDE) que permite a las autoridades competentes de dos o más jurisdicciones fiscales resolver disputas sobre la aplicación e interpretación del convenio, incluyendo los casos de precios de transferencia. Su objetivo es eliminar la doble imposición que podría surgir de un ajuste de precios de transferencia.

Pasos	Descripción
Iniciación	El contribuyente y su parte relacionada solicitan el MAP a las autoridades competentes en sus jurisdicciones. Las autoridades competentes intentan resolver el asunto de manera unilateral. De no ser posible, se pasa al siguiente paso.
Negociación	Las autoridades competentes de las jurisdicciones involucradas negocian para alcanzar un acuerdo mutuo.

³ Directrices OCDE 2022 párrafo 3.53

⁴ Directrices OCDE 2022 párrafo 3.54

Pasos	Descripción
Resultados	El acuerdo puede resultar en la eliminación total o parcial de la doble imposición. Si no se llega a un acuerdo, la doble imposición puede persistir.

El MAP es un mecanismo crucial para los contribuyentes y las administraciones tributarias, ya que promueve la cooperación internacional y reduce la litigiosidad.

7.3.2. Acuerdos Previos de Valoración (APA - Advance Pricing Arrangement)

Un APA es un acuerdo entre una administración tributaria y un contribuyente (o entre dos o más administraciones tributarias y un contribuyente, en el caso de APA bilaterales o multilaterales) que determina, por adelantado, una metodología de precios de transferencia para un conjunto de transacciones controladas durante un período de tiempo específico⁵.

Los APA ofrecen seguridad jurídica al contribuyente y reducen el riesgo de disputas futuras.

Criterios	Descripción
Ventajas	Proporcionan certeza fiscal para el contribuyente, reducen la carga de cumplimiento a largo plazo y evitan costosos litigios y auditorías prolongadas. Para las administraciones tributarias, los APA pueden mejorar la eficiencia de la auditoría y asegurar una asignación de beneficios más predecible.
Proceso	Implica una solicitud formal por parte del contribuyente, un análisis detallado por parte de la administración tributaria (y de otras administraciones en APA bilaterales/multilaterales), y la negociación de los términos del acuerdo. El proceso puede ser largo y requerir una cantidad significativa de recursos tanto del contribuyente como de la administración.

7.3.3. Arbitraje

Algunos convenios para evitar la doble imposición incluyen cláusulas de arbitraje que permiten resolver disputas de precios de transferencia si las autoridades competentes no logran un acuerdo a través del MAP en un plazo determinado.

Criterios	Descripción
Ventajas	El arbitraje proporciona un mecanismo vinculante para la resolución de disputas, garantizando que la doble imposición sea eliminada.
Proceso	El arbitraje puede ser de tipo "last best offer" (cada autoridad presenta su mejor propuesta y el árbitro elige una) o "independent opinion" (el árbitro emite su propia decisión). El arbitraje es un mecanismo de último recurso cuando el MAP no ha tenido éxito. Ofrece una solución definitiva a la doble imposición y proporciona mayor certeza a los contribuyentes. Sin embargo, puede ser un proceso costoso y largo.

7.4. El Rol del Fiscalizador en la Resolución de Disputas

El fiscalizador juega un papel importante en la fase de resolución de disputas, incluso si no participa directamente en las negociaciones del MAP o APA.

Funciones	Descripción
Documentación Rigurosa	Debe asegurar que los hallazgos de la auditoría y la base del ajuste estén meticulosamente documentados, lo que facilitará el trabajo de la autoridad competente en el MAP o APA. Una documentación clara y completa es fundamental para defender la posición de la administración tributaria.

⁵ OCDE (2022) - Cap. IV, Sección F

Funciones	Descripción
Asesoramiento Técnico	Proporcionar asesoramiento técnico y apoyo a la autoridad competente durante las negociaciones, basándose en su conocimiento detallado del caso, la evidencia recopilada y el análisis realizado. El fiscalizador es la persona con mayor conocimiento de los detalles de la auditoría.
Implementación de Acuerdos	Una vez que se alcanza un acuerdo (MAP o APA), el fiscalizador es responsable de asegurar su correcta implementación a nivel local, incluyendo la realización de los ajustes fiscales necesarios y la comunicación al contribuyente.
Identificación de Casos para MAP/APA	El fiscalizador puede identificar casos que, por su complejidad o por la probabilidad de doble imposición, serían candidatos adecuados para un MAP o APA, y recomendar su inicio a la autoridad competente.

Capítulo 8: Enfoques Pragmáticos y Simplificados (Manual ONU)

El Manual de la ONU (2021) promueve enfoques pragmáticos y simplificados para ayudar a los países en desarrollo a abordar estos desafíos, permitiendo una fiscalización efectiva incluso con recursos limitados. Estos enfoques buscan un equilibrio entre la precisión y la viabilidad administrativa. Las recomendaciones más importantes se explican a continuación:

- Considerar la implementación de "safe harbours" (reglas simplificadas) para ciertos tipos de transacciones de bajo riesgo (ej. servicios intragrupo de bajo valor añadido, préstamos de bajo monto). Estos enfoques reducen la carga de cumplimiento para los contribuyentes y la carga administrativa para la AT, al establecer condiciones bajo las cuales ciertas transacciones se consideran de plena competencia sin necesidad de un análisis detallado. Sin embargo, deben diseñarse cuidadosamente para evitar la erosión de la base imponible.
- Enfocarse en los casos de mayor riesgo y en las transacciones con mayor materialidad, utilizando los indicadores de riesgo discutidos en el Capítulo 2. Esto implica una selección inteligente de los contribuyentes y las transacciones a auditar, maximizando el impacto de los recursos limitados.
- Maximizar el uso de la información disponible, incluyendo el CbCR cuando sea posible (para evaluación de riesgos de alto nivel), información pública (estados financieros, noticias, sitios web), y, cuando sea posible, información de otras administraciones tributarias a través del intercambio de información (ej. bajo convenios fiscales o acuerdos multilaterales). La información del CbCR es particularmente útil para identificar inconsistencias entre la ubicación de los beneficios y la actividad económica real.
- Incidir con mayor énfasis en el análisis de la sustancia económica de las transacciones, más allá de la forma legal. Esto es crucial para identificar esquemas de precios de transferencia que carecen de propósito comercial o que buscan trasladar beneficios sin una justificación económica real. El análisis funcional (FAR) debe ser el pilar de cualquier auditoría.
- Buscar activamente programas de asistencia técnica y capacitación ofrecidos por organismos internacionales, agencias de cooperación y otros países. La formación continua del personal es fundamental para construir capacidades internas y mantenerse al día con las últimas tendencias y desafíos en precios de transferencia.
- Dada la escasez de comparables locales, los fiscalizadores en países en desarrollo pueden necesitar recurrir a bases de datos regionales o globales. Sin embargo, es crucial realizar ajustes de comparabilidad adecuados para reflejar las diferencias económicas, geográficas y de mercado entre la jurisdicción del comparable y la del contribuyente. El Manual de la ONU proporciona orientación sobre cómo realizar estos ajustes (Capítulo B.2).



Ciertos sectores son particularmente relevantes para los países en desarrollo y presentan desafíos específicos en precios de transferencia debido a sus características operativas y la naturaleza de sus transacciones. El fiscalizador debe desarrollar un conocimiento profundo de estos sectores.

✓ **Industrias Extractivas**

Las transacciones de commodities (petróleo, gas, minerales) son de alto volumen y a menudo involucran precios de mercado volátiles. El fiscalizador debe prestar atención a la valoración de las ventas de commodities (utilizando precios de mercado cotizados y la fecha de fijación de precios) y a los pagos por servicios técnicos o de gestión relacionados con la exploración, extracción y procesamiento. El Manual de la ONU (2021) dedica un capítulo específico a este sector, destacando la importancia de verificar la sustancia económica de las entidades intermediarias y los acuerdos de compraventa (Capítulo B.4).

✓ **Agricultura**

Similar a las extractivas, las transacciones de productos agrícolas pueden presentar desafíos en la determinación de precios de mercado y la valoración de intangibles relacionados con semillas, tecnología agrícola o marcas de productos alimenticios. La volatilidad de los precios de los commodities agrícolas y las condiciones climáticas pueden complicar el análisis (Cap. B.5).

✓ **Servicios Digitales**

La economía digital presenta desafíos únicos en la atribución de beneficios, especialmente en la valoración de intangibles (ej. algoritmos, datos de usuarios, plataformas digitales) y la asignación de beneficios a la presencia digital en un país, incluso sin una presencia física tradicional. El fiscalizador debe considerar las recomendaciones de la OCDE sobre los desafíos fiscales de la economía digital (Solución de los Dos Pilares) y cómo estas pueden influir en los precios de transferencia. El Manual de la ONU también aborda la fiscalidad de la economía digital desde la perspectiva de los países en desarrollo.

✓ **Fabricación por Contrato y Distribución de Bajo Riesgo**

Muchas subsidiarias en países en desarrollo operan como fabricantes por contrato o distribuidores de bajo riesgo. El fiscalizador debe asegurar que la remuneración de estas entidades sea de plena competencia, considerando que asumen funciones limitadas y riesgos controlados. El TNMM suele ser el método más apropiado para estas entidades, comparando su margen neto operacional con el de comparables independientes que realizan funciones similares (Cap. B.1).

✓ **Valoración y Transferencia de Intangibles**

Las matrices y subsidiarias se trasladan intangibles (marcas, derecho de llave, know how, entre otros) en valoraciones subvaluadas o sobrevaloradas que pueden erosionar la base imponible en la determinación del impuesto a la renta, por lo que el fiscalizador deberá considerar los métodos de valoración de transferencia de intangibles indicadas en el Manual de la ONU (2021) (6.5.3 y 6.5.4) para dar la razonabilidad del valor de traslado, así como el cumplimiento del principio de plena competencia.

La aplicación de puertos seguros (*safe harbours*) está estrictamente prohibida para transacciones que involucren un alto riesgo fiscal inherente. El fiscalizador debe rechazar la aplicación de simplificaciones y proceder con una auditoría completa en los siguientes casos:

✓ **Transacciones con Activos Intangibles Únicos y Valiosos:**

Licencia de patentes clave, marcas de alto valor, o know-how propietario.

Cualquier transacción que involucre **Intangibles Difíciles de Valorar (HTVI)**, donde la incertidumbre en la valoración ex-ante es alta.

✓ **Transacciones Financieras Complejas:**

Préstamos con características híbridas, derivados financieros, garantías de alto riesgo o acuerdos de *cash pooling* donde el líder del pool asume riesgos significativos.

✓ **Reestructuraciones Empresariales:**

Transferencia de funciones, activos o riesgos significativos entre partes relacionadas que puedan resultar en una erosión de la base imponible local.

✓ **Transacciones con Partes Relacionadas en Jurisdicciones de Nula o Baja Imposición o Regímenes Fiscales Preferenciales:**

Cualquier pago a una entidad en una jurisdicción listada como no cooperante o que se beneficie de un régimen preferencial pernicioso.

✓ **Contribuyentes con Pérdidas Operativas Persistentes:**

Si la entidad local reporta pérdidas recurrentes, la aplicación de un *safe harbour* no es apropiada. La causa raíz de las pérdidas debe ser investigada en una auditoría completa.

Los márgenes de los "safe harbours" no son estáticos. La AT se debe comprometer a realizar una revisión cada 3 a 5 años para asegurar que los márgenes prescriptivos sigan reflejando, de manera general, las condiciones del mercado. Esta revisión se basará en estudios económicos panregionales o en datos disponibles de la industria.

Capítulo 9: Delineamiento (o Delimitación Precisa) de la transacción

Las Directrices OCDE sobre precios de transferencia han evolucionado para precisar el análisis de las operaciones entre partes relacionadas, especialmente a raíz de los trabajos del Plan de Acción BEPS y las actualizaciones de 2017 y 2022. En este contexto, el término "delineamiento" (o "delimitación precisa de la transacción") ha reemplazado progresivamente al término "caracterización" en la metodología recomendada por la OCDE.

Este nuevo término se enfoca en la sustancia económica y no en las etiquetas funcionales. El término "caracterización" solía asociarse a una clasificación genérica de las partes (por ejemplo, "fabricante de bajo riesgo", "distribuidor", etc.), lo que podía llevar a un análisis superficial basado en etiquetas y no en la realidad económica de la transacción. En cambio, el "delineamiento" exige un análisis profundo de las características económicamente relevantes de la transacción, considerando funciones, activos y riesgos asumidos por cada parte, así como el contexto y las circunstancias económicas.

La OCDE enfatiza que una revisión superficial puede conducir a una definición incorrecta de la transacción y, por ende, a una selección inadecuada de comparables y métodos de precios de transferencia. El delineamiento implica identificar y entender claramente el contexto, las relaciones comerciales y financieras, y las circunstancias económicas relevantes, lo cual es esencial para un análisis de comparabilidad adecuado.

El delineamiento permite una búsqueda más precisa de transacciones comparables y la aplicación correcta de los métodos de precios de transferencia, alineando los resultados con la creación de valor real en la cadena de valor global del grupo multinacional. Es fundamental para aplicar correctamente el principio de plena competencia, que exige que los precios reflejen las condiciones que habrían acordado partes independientes en circunstancias comparables.

Para las Administraciones Tributarias es fundamental que se realice la segmentación de las operaciones para valorar de mejor forma las operaciones realizadas entre partes relacionadas y aplicar el método de precios de transferencia adecuado a cada una de las transacciones.

En el Anexo 2 se propone una plantilla para el delineamiento y valoración de la sustancia económica real.

9.1. Casos prácticos de análisis

A continuación, se desarrollan casos con potenciales riesgos, se plantean preguntas clave para el fiscalizador y se plantean posibles respuestas. Los casos han sido contruidos considerando la participación de múltiples entidades en distintas jurisdicciones, incluyendo instituciones financieras no vinculadas ubicadas en jurisdicciones de baja o nula imposición.

9.1.1. Pérdidas Continuas o Rentabilidad Muy Baja

Escenario: "MATRIX SON S.A." (**SON**), una subsidiaria de un grupo multinacional de tecnología con sede en el país A (jurisdicción de alta tributación), ha reportado pérdidas operativas consecutivas durante los últimos cinco años. Su matriz, "MATRIX HOUSE Inc." (**MHI**), está ubicada en el país B (jurisdicción de tributación moderada), y otra subsidiaria clave, "MATRIX COUSIN Ltd." (**COUSIN**), que posee toda la propiedad intelectual del grupo, está registrada en el país C (jurisdicción de baja o nula tributación/). **SON** se encarga de la distribución y soporte técnico de los productos de software de **MHI** en la región latinoamericana. **SON** paga regalías significativas a **COUSIN** por el uso de la propiedad intelectual y también paga tarifas de servicios de gestión y soporte de TI a **MHI**. El grupo **MATRIX GLOBAL (MGA)** en su conjunto es altamente rentable a nivel mundial.

Análisis Funcional (FAR):

Considerando que el fiscalizador se encuentra en la jurisdicción en donde se ubica **SON**, surgen las siguientes preguntas: ¿Cuál es el perfil funcional de **SON** y de las demás entidades con las que realiza operaciones intercompañía? Con relación a **SON**, ¿qué funciones clave realiza, qué activos utiliza y qué riesgos asume? ¿Son las pérdidas consistentes con un perfil de riesgo limitado o rutinario, o **SON** debería estar generando mayores beneficios dada su contribución a la cadena de valor del grupo?

Recomendación: Se debe solicitar el Local File de **SON** y el Máster File del **MGA**. El fiscalizador debe ir más allá de la descripción formal y verificar la realidad operativa. ¿**SON** realmente asume riesgos de mercado, de inventario o de crédito significativos? ¿Tiene personal clave con capacidad de toma de decisiones estratégicas o solo ejecuta directrices de la matriz? Si **SON** es un distribuidor de riesgo limitado, sus pérdidas continuadas son una bandera roja, ya que un distribuidor de riesgo limitado debería tener una rentabilidad estable y positiva. Se deben revisar los contratos de distribución y servicios para identificar la asignación contractual de riesgos y compararla con la realidad económica. Entrevistas con el gerente de ventas y operaciones de **SON** pueden revelar si asumen riesgos de obsolescencia de inventario o de incobrables que no están siendo remunerados adecuadamente.

Regalías a COUSIN (País C):

¿Son las regalías pagadas a **COUSIN** a valor de mercado? ¿Existe una justificación económica para el monto y la estructura de estas regalías, considerando las funciones DEMPE (Desarrollo, Mejora, Mantenimiento, Protección, Explotación) realizadas por **COUSIN**? ¿**COUSIN** tiene la sustancia económica (personal calificado, infraestructura) para desarrollar y gestionar la propiedad intelectual, o es una mera entidad tenedora de derechos?

Recomendación: Se solicitarán los contratos de licencia de propiedad intelectual entre **SON** y **COUSIN**, así como los estudios de precios de transferencia que justifiquen las regalías. El fiscalizador debe investigar la sustancia de **COUSIN** en el País C. ¿Cuántos empleados tiene **COUSIN**? ¿Cuál es su experiencia? ¿Realiza actividades de I+D o de gestión de intangibles? Se buscarán informes de I+D, patentes registradas, y evidencia de decisiones estratégicas tomadas por GTIP. Si **COUSIN** es una entidad con poca sustancia (shell company), las regalías podrían ser un mecanismo para trasladar beneficios a la jurisdicción de baja o nula imposición. Se podría solicitar información a la administración tributaria del País C a través de mecanismos de intercambio de información. Se debe realizar un análisis DEMPE sobre el activo de propiedad intelectual que genera el pago de regalías.

Servicios Intragrupos de MHI (País B):



¿Son los servicios de gestión y soporte de TI prestados por **MHI** a TSL necesarios y a valor de mercado? ¿**SON** habría contratado estos servicios de un tercero independiente, y a qué precio? ¿Existe duplicidad de servicios con los que **SON** ya realiza internamente? ¿Cuáles son las actividades para el beneficio del accionista?

Recomendación: Se solicitarán los contratos de servicios intragrupo, las facturas, comunicaciones electrónicas y la documentación que demuestre la prestación y el beneficio de estos servicios para **SON**, así como el detalle de los costos y gastos asociados al servicio. El fiscalizador debe evaluar si los servicios son de bajo valor añadido o si son servicios que **SON** podría haber realizado por sí misma. Se buscará evidencia de que los servicios realmente se prestaron y que **SON** se benefició de ellos (ej. informes de consultoría, mejoras en sistemas, capacitaciones). Si los servicios son de bajo valor añadido, la remuneración debería ser un margen de costo bajo. Si hay duplicidad, los pagos podrían ser cuestionados y objetados. Se podría comparar el costo de estos servicios con los precios de mercado de servicios similares ofrecidos por terceros independientes.

Flujos Financieros e institución financiera en una jurisdicción de baja o nula imposición

Si **SON** o **MHI** tienen cuentas o realizan transacciones significativas a través de una institución financiera no vinculada ubicada en una jurisdicción de baja o nula imposición (ej. "Offshore Bank Ltd." en el País D), ¿cuál es la justificación económica de estas operaciones? ¿Se utilizan para canalizar pagos de regalías o intereses, o para otras transacciones que carecen de sustancia económica? ¿Se detecta algún abuso de convenio, conocido como "treaty shopping"?

Recomendación: Se solicitarán los extractos bancarios y los detalles de las transacciones con la institución financiera en el País D. El fiscalizador debe investigar la naturaleza de estas transacciones. Si se utilizan para pagos de regalías o intereses, se debe verificar si estos pagos están debidamente documentados y justificados. La existencia de una institución financiera no vinculada en una jurisdicción de baja o nula imposición, aunque no sea una entidad vinculada, puede ser un indicio de estructuras complejas diseñadas para eludir impuestos. Se debe analizar si el uso de esta institución financiera añade valor económico o si solo sirve para opacar los flujos de dinero. Se podría solicitar información a la unidad de inteligencia financiera o a la administración tributaria del País D, si existen acuerdos de intercambio de información. Se debe verificar sobre la remesa de dinero, si se hace uso de un convenio para declarar menos impuestos, y si efectivamente los intereses son remitidos a la entidad amparada bajo dicho convenio, o si se trata de una entidad establecida en dicho país (sin sustancia) cuyo único propósito es el de beneficiarse de las disposiciones del convenio.

9.1.2. Transacciones Significativas con Jurisdicciones de Baja o Nula Imposición

Escenario: "Pharma Son S.A." (**SON**), una empresa farmacéutica con sede en el País X (jurisdicción de alta tributación), ha desarrollado un nuevo medicamento innovador. La patente de este medicamento fue transferida a "Pharma Cousin Inc." (**COUSIN**), una entidad del grupo ubicada en el País Y (jurisdicción de baja o nula tributación). **SON** paga regalías sustanciales a **COUSIN** por el uso de la patente. Además, **SON** ha obtenido un préstamo intragrupo de "Pharma Rich Ltd." (**RICH**), otra entidad del grupo ubicada en el País Z (jurisdicción de baja tributación), a una tasa de interés que parece elevada en comparación con las tasas de mercado. El grupo utiliza una institución financiera no vinculada, "GlobalTrust Bank" (GTB), con sede en el País D (jurisdicción de baja o nula tributación), para gestionar parte de sus flujos de tesorería globales, incluyendo el pago de intereses a **RICH**.

Transferencia de Patente a **COUSIN** (País Y)

¿Fue la transferencia de la patente desde **SON** a **COUSIN** realizada a valor de mercado? ¿**COUSIN** tiene la sustancia económica y las funciones DEMPE para ser considerada la propietaria económica de la patente y, por lo tanto, la beneficiaria de las regalías? ¿**SON** fue adecuadamente remunerada por el desarrollo inicial de la patente?

Recomendación: Se solicitará el contrato de transferencia de la patente, el estudio de valoración de la patente en el momento de la transferencia y la documentación que justifique las regalías. El fiscalizador



debe investigar la sustancia de **COUSIN** en el País Y. ¿**COUSIN** tiene personal calificado en I+D o gestión de intangibles? ¿Realiza actividades de mejora o protección de la patente? Si **COUSIN** es una entidad sin sustancia, la transferencia de la patente y los pagos de regalías podrían ser un esquema de elusión fiscal. Se debe analizar si **SON**, que desarrolló la patente, recibió una remuneración adecuada por sus funciones DEMPE.

Préstamo Intragruppo de RICH (País Z)

¿Era necesario el préstamo? ¿Cuál es el plazo de la financiación y si es cónsono con la realidad? ¿Cuál es el objeto del préstamo? ¿Es la tasa de interés del préstamo de **RICH** a **SON** a valor de mercado? ¿**RICH** tiene la capacidad financiera y la sustancia para actuar como prestamista, o es una entidad de financiación sin sustancia? ¿Existen garantías o cláusulas en el contrato de préstamo que justifiquen una tasa de interés más alta?

Recomendación: Se solicitará el contrato de préstamo, el estudio de precios de transferencia que justifique la tasa de interés y la documentación financiera de **RICH**. El fiscalizador debe evaluar la capacidad de **RICH** para otorgar el préstamo (ej. ¿tiene fondos propios o se financia a través de préstamos back-to-back?). Se debe comparar la tasa de interés con tasas de mercado (se hace una especial revisión en el margen sobre la tasa aplicado) para préstamos similares entre partes independientes, considerando el perfil de riesgo de **SON**, las garantías y el plazo del préstamo. Si **RICH** es una entidad de financiación sin sustancia, la tasa de interés elevada podría ser un mecanismo para trasladar beneficios al País Z. Se podría solicitar información a la administración tributaria del País Z. También se debe evaluar si se aplican comisiones sobre el préstamo y si se incurren en penalidades por pagos atrasados.

Uso de GlobalTrust Bank (País D)

¿Cuál es la justificación comercial para utilizar **GTB** en el País D para gestionar los flujos de tesorería y el pago de intereses? ¿Existen beneficios económicos tangibles (ej. menores comisiones, mejores tasas de cambio) que justifiquen el uso de un banco en una jurisdicción de baja o nula tributación, o es una forma de opacar los flujos financieros?

Recomendación: Se solicitarán los extractos bancarios de **GTB** y los detalles de las transacciones. El fiscalizador debe investigar la naturaleza de los servicios bancarios prestados por **GTB**. Si el uso de **GTB** no ofrece ventajas comerciales claras y se utiliza principalmente para canalizar pagos intragrupo hacia jurisdicciones de baja tributación, podría ser un indicio de planificación fiscal agresiva. Se debe analizar si los flujos de dinero a través de **GTB** tienen una sustancia económica real o si son meramente transacciones financieras artificiales. Se podría considerar la cooperación con las autoridades financieras y tributarias del País D a través de los canales de intercambio de información.

9.1.3. Reestructuraciones Empresariales Significativas

Escenario: "Manufactura Son S.A." (**SON**), una empresa manufacturera con sede en el País M (jurisdicción de alta tributación), ha operado durante décadas como un fabricante de pleno riesgo, asumiendo todos los riesgos de producción, inventario y mercado. Recientemente, el grupo multinacional al que pertenece **SON**, "Matrix Manufactura Global Corp." (**MMG**), con sede en el País N (jurisdicción de tributación moderada), decidió reestructurar su cadena de suministro. **SON** fue convertida en un fabricante por contrato (toll manufacturer) de riesgo limitado, y la función de ventas y distribución, junto con los riesgos asociados, fue transferida a "Cousin Sales Ltd." (**COUSIN**), una nueva entidad del grupo creada en el País P (jurisdicción de baja tributación). Como parte de la reestructuración, **SON** recibió una compensación por la transferencia de funciones y riesgos, pero sus beneficios han disminuido drásticamente. **COUSIN**, por su parte, reporta altos márgenes de beneficio. El grupo utiliza una institución financiera no vinculada, "Island Fintech Bank" (**IFB**), en el País D (jurisdicción de baja o nula tributación), para la gestión de préstamos intragrupo y la canalización de la compensación por la reestructuración.

Justificación y Compensación de la Reestructuración

¿Cuál fue la justificación comercial y económica para la reestructuración? ¿Fue la compensación pagada a **SON** por la transferencia de funciones y riesgos a valor de mercado? ¿Se valoraron adecuadamente los activos (incluidos los intangibles contables y los desarrollados que no están registrados en la contabilidad, como los conocimientos técnicos no patentados) y los riesgos transferidos?

Recomendación: Se solicitarán los documentos que sustentan la decisión de reestructuración (ej. actas de directorio, análisis de viabilidad), los contratos de transferencia de funciones y riesgos, y el estudio de valoración de la compensación. El fiscalizador debe evaluar si la reestructuración tiene una sustancia económica real o si su principal objetivo es la reducción de la carga fiscal. Se debe verificar si la compensación refleja el valor de mercado de las funciones, activos y riesgos que **SON** dejó de asumir. Si la compensación es insuficiente, podría considerarse un traslado de beneficios. Se debe analizar si **COUSIN** realmente asume los riesgos y funciones que se le atribuyen, o si **SON** sigue asumiéndolos en la práctica.

Análisis Funcional Post-Reestructuración (SON y COUSIN)

¿El nuevo perfil funcional de **SON** como fabricante por contrato de riesgo limitado se corresponde con la realidad operativa? ¿**COUSIN**, en el País P, tiene la sustancia (personal, infraestructura, capacidad de decisión) para gestionar las funciones de ventas y distribución y asumir los riesgos de mercado?

Recomendación: Se solicitarán los Local Files de **SON** y **COUSIN** post reestructuración. Se realizarán entrevistas con el personal clave de ambas entidades para validar el nuevo análisis funcional. Se buscará evidencia de que **COUSIN** tiene un equipo de ventas y marketing robusto, que toma decisiones estratégicas de precios y distribución, y que asume los riesgos de inventario y crédito. Si **COUSIN** es una entidad con poca sustancia, sus altos márgenes de beneficio serían cuestionables. Se debe verificar si **SON** sigue asumiendo riesgos o realizando funciones que no son propias de un fabricante por contrato.

Flujos Financieros a través de Island Finance Corp. (País D)

¿Cómo se utilizó **IFB** en el País D para la gestión de préstamos intragrupo y la canalización de la compensación por la reestructuración? ¿Existe una justificación comercial para la participación de **IFB**, o es un intermediario sin sustancia para facilitar el traslado de fondos a una jurisdicción de baja o nula tributación?

Recomendación: Se solicitarán los contratos de préstamo intragrupo con **IFB**, los extractos bancarios y los detalles de cómo se canalizó la compensación por la reestructuración. El fiscalizador debe investigar la sustancia de **IFB** en el País D. ¿**IFB** tiene personal, infraestructura y experiencia en gestión de tesorería o financiación? Si **IFB** es una entidad sin sustancia, su participación podría ser un indicio de planificación fiscal agresiva. Se debe analizar si los intereses pagados a **IFB** son a valor de mercado y si la compensación por la reestructuración se transfirió de manera transparente y justificada. Se podría considerar la cooperación con las autoridades del País D.

9.1.4. Pagos Elevados por Regalías, Servicios Intragrupos o Intereses sin Respaldo

Escenario: "Comet Son S.A." (**SON**), una cadena minorista con sede en el País E (jurisdicción de alta tributación), paga anualmente una tarifa de gestión de marca muy elevada a "Brand Cousin" (**COUSIN**), una entidad del grupo ubicada en el País F (jurisdicción de tributación preferencial). **SON** también recibe servicios de soporte de TI de "Brother Solutions IT" (**BROTHER**), otra entidad del grupo en el País G (jurisdicción de tributación moderada), por los cuales paga tarifas que parecen desproporcionadas con respecto al beneficio recibido. Además, **SON** tiene un préstamo intragrupo de "Group Rich Finance Inc." (**RICH**), una entidad del grupo en el País H (jurisdicción de baja tributación), con una tasa de interés que excede significativamente las tasas de mercado. El grupo utiliza una institución financiera no vinculada, "Capital Heaven Bank" (**CHB**), en el País D (jurisdicción de baja o nula tributación), para la gestión de los pagos de intereses y la canalización de fondos entre las entidades del grupo.

Tarifa de Gestión de Marca de COUSIN (País F)



¿Está la tarifa de gestión de marca a valor de mercado? ¿**COUSIN** realmente realiza funciones sustanciales de desarrollo, protección y mejora de la marca, o es una entidad pasiva? ¿**SON** se beneficia realmente de esta gestión de marca en la medida del pago?

Recomendación: Se solicitará el contrato de licencia de marca, el estudio de precios de transferencia que justifique la tarifa y la documentación que demuestre las funciones de **COUSIN**. El fiscalizador debe investigar la sustancia de **COUSIN** en el País F. ¿**COUSIN** tiene personal de marketing, legal o de gestión de marca? ¿Realiza campañas de marketing globales o protege la marca activamente? Si **COUSIN** es una entidad sin sustancia, la tarifa podría ser un mecanismo para trasladar beneficios al País F. Se debe evaluar si **SON** hubiera pagado una tarifa similar a un tercero independiente por servicios de gestión de marca comparables. Se buscará evidencia del beneficio recibido por **SON** (ej. aumento de ventas atribuible a la marca, reconocimiento de marca).

Servicios de Soporte de TI de **BROTHER** (País G)

¿Son los servicios de soporte de TI de **BROTHER** necesarios y a valor de mercado? ¿Existe evidencia de que **BROTHER** realmente presta los servicios y que **SON** se beneficia de ellos? ¿La remuneración de **BROTHER** es apropiada para el tipo de servicios prestados (ej. bajo valor añadido vs. servicios complejos)?

Recomendación: Se solicitarán los contratos de servicios, las facturas detalladas, los registros de tiempo del personal de **BROTHER** y los informes de servicio. El fiscalizador debe verificar la naturaleza de los servicios. Si son servicios rutinarios de bajo valor añadido, la remuneración debería ser un margen de costo bajo. Si son servicios complejos, se debe justificar la remuneración. Se buscará evidencia de que los servicios se prestaron (ej. tickets de soporte, informes de proyectos, correos electrónicos de comunicación). Se debe evaluar si **SON** hubiera contratado estos servicios de un tercero independiente y a qué precio. Se podría comparar la remuneración de **BROTHER** con la de proveedores de servicios de TI independientes.

Préstamo Intragrupo de **RICH** (País H)

¿Es la tasa de interés del préstamo de **RICH** a **SON** a valor de mercado? ¿**RICH** tiene la capacidad financiera y la sustancia para actuar como prestamista, o es una entidad de financiación sin sustancia? ¿Existen condiciones especiales en el préstamo que justifiquen la tasa de interés elevada?

Recomendación: Se solicitará el contrato de préstamo, el estudio de precios de transferencia que justifique la tasa de interés y la documentación financiera de **RICH**. El fiscalizador debe evaluar la capacidad de **RICH** para otorgar el préstamo y su perfil de riesgo. Se debe comparar la tasa de interés con tasas de mercado para préstamos similares entre partes independientes, considerando el perfil de riesgo de **SON** y las garantías. Si **RICH** es una entidad de financiación sin sustancia, la tasa de interés elevada podría ser un mecanismo para trasladar beneficios al País H. Se debe verificar si el préstamo tiene una sustancia económica real o si es un mero vehículo para la deducción de intereses.

Uso de Capital Heaven Bank (**CHB**), (País D)

¿Cuál es la justificación comercial para utilizar **CHB** en el País D para la gestión de pagos de intereses y la canalización de fondos? ¿Existen beneficios económicos tangibles que justifiquen el uso de un banco en una jurisdicción de baja o nula tributación, o es una forma de opacar los flujos financieros y facilitar la elusión fiscal?

Recomendación: Se solicitarán los extractos bancarios de **CHB** y los detalles de las transacciones. El fiscalizador debe investigar la naturaleza de los servicios bancarios prestados por **CHB**. Si el uso de **CHB** no ofrece ventajas comerciales claras y se utiliza principalmente para canalizar pagos intragrupo hacia jurisdicciones de baja tributación, podría ser un indicio de planificación fiscal agresiva. Se debe analizar si los flujos de dinero a través de **CHB** tienen una sustancia económica real o si son meramente transacciones financieras artificiales. Se podría considerar la cooperación con las autoridades financieras y tributarias del País D a través de los canales de intercambio de información.

9.1.5. Inconsistencias entre Documentación (Máster File, Local File, CbCR)

Escenario: "Global Son Services Ltd." (SON), una empresa de servicios de consultoría con sede en el País I (jurisdicción de alta tributación), es parte de un grupo multinacional "Matrix Consulting Group" (MCG). El Máster File del grupo, preparado por la matriz en el País J (jurisdicción de tributación moderada), describe a **SON** como un proveedor de servicios de bajo riesgo con funciones rutinarias. Sin embargo, el Local File de **SON** en el País I describe a la entidad como un centro de excelencia que desarrolla metodologías innovadoras y asume riesgos significativos en proyectos complejos. El CbCR del grupo muestra una alta rentabilidad en el País J y una rentabilidad muy baja en el País I. El grupo tiene una cuenta en "Seas Trust Bank" (STB), una institución financiera no vinculada en el País D (jurisdicción de baja o nula tributación), utilizada para transacciones entre empresas (intercompany) no detalladas en la documentación.

Discrepancia en el Análisis Funcional

¿Por qué existe una discrepancia entre la caracterización funcional de **SON** en el Master File y el Local File? ¿Cuál de las dos descripciones refleja la realidad operativa de **SON**? ¿La rentabilidad reportada por **SON** en el País I es consistente con el perfil funcional que realmente tiene?

Recomendación: Se solicitarán ambos documentos (Máster File y Local File) y se realizará un análisis funcional exhaustivo de **SON**. Se llevarán a cabo entrevistas con el personal clave de **SON** (gerencia, consultores senior, staff operativo) para entender sus funciones diarias, la toma de decisiones y los riesgos asumidos. Se revisarán los contratos con clientes, los informes de proyectos y las descripciones de puestos de trabajo. Si **SON** realmente es un centro de excelencia que asume riesgos, su baja rentabilidad en el País I sería un fuerte indicador de manipulación de precios de transferencia. La inconsistencia documental es una bandera roja que requiere una investigación profunda para determinar la verdadera sustancia económica de la entidad.

Coherencia con el CbCR

¿Cómo se explica la alta rentabilidad del País J y la baja rentabilidad del País I en el CbCR, si **SON** en el País I supuestamente es un centro de excelencia? ¿Existen flujos de servicios o intangibles entre **SON** y las entidades en el País J que no están a valor de mercado?

Recomendación: Se analizará el CbCR en detalle, comparando los ingresos, beneficios y número de empleados entre el País I y el País J. Se investigarán las transacciones intragrupo entre **SON** y las entidades en el País J, especialmente si hay pagos por servicios de gestión, licencias de software o regalías. Si **SON** está generando valor significativo, pero reporta baja rentabilidad, y el País J (donde está la matriz) reporta alta rentabilidad, podría indicar un traslado de beneficios a través de precios de transferencia. Se debe verificar si los precios de las transacciones intragrupo reflejan la contribución de valor de cada entidad.

Transacciones con Seas Trust Bank STB (País D)

¿Cuál es la naturaleza de las transacciones intercompany no detalladas que se realizan a través de **STB** en el País D? ¿Por qué se utiliza un banco en una jurisdicción de baja o nula tributación para estas transacciones, y qué propósito económico tienen?

Recomendación: Se solicitarán los extractos bancarios de **STB** y los detalles de todas las transacciones intercompany que pasan por esta cuenta. El fiscalizador debe identificar las contrapartes de estas transacciones y su naturaleza (ej. préstamos, pagos de servicios, dividendos). Si las transacciones no están debidamente documentadas o carecen de una justificación económica clara, y se canalizan a través de una jurisdicción de baja o nula tributación, es un fuerte indicador de riesgo de elusión fiscal. Se debe investigar si **STB** es un mero conducto para mover fondos sin sustancia económica. Se podrá considerar la solicitud de información a las autoridades del País D.

9.1.6 Financiamiento Intragruppo y Regalías en un Grupo Multinacional

Escenario: "Equa Son Ltd." (**SON**), es una empresa manufacturera en el País A (jurisdicción de tributación estándar), es parte del grupo multinacional Equa Global. La casa matriz, "Matrix Equa International" (**MEI**), se encuentra en el País B (jurisdicción de tributación moderada), y es la propietaria de la propiedad intelectual global, incluyendo la marca "EquaWorld - EW". **SON** paga un canon del 4% sobre sus ventas netas a **MEI** por el uso de la marca EW. Además, **SON** ha recibido un préstamo de 20 millones de dólares a cinco años de "Equa Rich Finance" (**RICH**), una entidad del grupo con sede en el País C (jurisdicción de baja tributación), a una tasa de interés de tipo fijo del 6.8%. Los archivos internos de crédito del grupo califican a **SON** con un riesgo crediticio que, según un análisis preliminar, podría justificar una tasa de interés menor en el mercado. El grupo **MEI**, en su conjunto, utiliza una institución financiera no vinculada, "Global Ocean Bank" (**GOB**), con sede en el País D (jurisdicción de baja o nula tributación), para la gestión de ciertos flujos de tesorería intragruppo, incluyendo la canalización de los pagos de intereses del préstamo de **RICH**.

Canon por Marca a MEI (País B)

¿Es el canon del 4% sobre las ventas netas pagado por **SON** a **MEI** a valor de mercado? ¿**MEI** realiza funciones sustanciales de desarrollo, protección y mejora de la marca "EW" que justifiquen este nivel de remuneración? ¿**SON** se beneficia realmente de esta gestión de marca en la medida del pago?

Recomendación: Se solicitarán los contratos de licencia de marca entre **SON** y **MEI**, así como cualquier estudio de precios de transferencia que justifique el canon. El fiscalizador debe investigar la sustancia de **MEI** en relación con la propiedad intelectual. ¿**MEI** tiene personal calificado en marketing, legal o gestión de marca? ¿**MEI** Realiza campañas de marketing globales o protege la marca activamente en los mercados relevantes? Se buscará evidencia de las funciones DEMPE (Desarrollo, Mejora, Mantenimiento, Protección, Explotación) realizadas por **MEI**. Si **MEI** es una entidad con poca sustancia o si las funciones clave de la marca se realizan en otras jurisdicciones, el canon podría ser un mecanismo para trasladar beneficios. Se debe evaluar si **SON** habría pagado una tarifa similar a un tercero independiente por el uso de una marca comparable, considerando el valor que la marca aporta a las ventas de **SON**.

Préstamo Intragruppo de RICH (País C)

¿Es la tasa de interés del 6,8% del préstamo de **RICH** a **SON** a valor de mercado? ¿**RICH** tiene la capacidad financiera y la sustancia para actuar como prestamista, o es una entidad de financiación sin sustancia? ¿Existen condiciones especiales en el préstamo o en el perfil de riesgo de **SON** que justifiquen una tasa de interés superior a la de mercado para un prestatario con su calificación crediticia interna? ¿Cómo estaban las tasas del mercado al momento en que se fijó el 6,8%?

Recomendación: Se solicitará el contrato de préstamo, el estudio de precios de transferencia que justifique la tasa de interés, y la documentación financiera de **RICH**. El fiscalizador debe evaluar la capacidad de **RICH** para otorgar el préstamo (ej. ¿tiene fondos propios o se financia a través de préstamos back-to-back?). Se debe comparar la tasa de interés del 6.8% con tasas de mercado para préstamos similares entre partes independientes, considerando el perfil de riesgo de **SON**, el plazo del préstamo y las garantías (existencias de la planta en el País A). Si **RICH** es una entidad de financiación sin sustancia, la tasa de interés elevada podría ser un mecanismo para trasladar beneficios al País C. Se debe verificar si el préstamo tiene una sustancia económica real o si es un mero vehículo para la deducción de intereses de **SON** en el País A.

Uso de Global Ocean Bank - GOB (País D)

¿Cuál es la justificación comercial para utilizar **GOB** en el País D para la gestión de ciertos flujos de tesorería intragruppo, incluyendo la canalización de los pagos de intereses del préstamo de **RICH**? ¿Existen beneficios económicos tangibles (ej. menores comisiones, eficiencia en la gestión de divisas) que justifiquen el uso de una institución financiera en una jurisdicción de baja o nula tributación, o es una forma de opacar los flujos financieros y facilitar la elusión fiscal?



Recomendación: Se solicitarán los extractos bancarios de **GOB** y los detalles de las transacciones intragrupo que pasan por esta cuenta. El fiscalizador debe investigar la naturaleza de los servicios bancarios prestados por **GOB**. Si el uso de **GOB** no ofrece ventajas comerciales claras y se utiliza principalmente para canalizar pagos intragrupo hacia jurisdicciones de baja tributación, podría ser un indicio de planificación fiscal agresiva. Se debe analizar si los flujos de dinero a través de **GOB** tienen una sustancia económica real o si son meramente transacciones financieras artificiales. Se podría considerar la cooperación con las autoridades financieras y tributarias del País D a través de los canales de intercambio de información, si existen acuerdos vigentes.



Bibliografía

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2022). *Directrices de precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias*. OECD Publishing. [Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2022 | OECD](#)

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (s.f.). *Transfer Pricing Country Profiles*. [Transfer Pricing Country Profiles | OECD](#)

Organización de las Naciones Unidas (ONU). (2021). *Manual práctico de las Naciones Unidas sobre precios de transferencia para países en desarrollo*. Naciones Unidas.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE/G20). (s.f.). *Proyecto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting)*. (Nota: Las Acciones 8-10 y 13 del Proyecto BEPS están integradas en las Directrices de la OCDE 2022)

ANEXO 1: Guía de Fiscalización para Transacciones Financieras

Este anexo presenta una propuesta de un procedimiento técnico para la fiscalización de transacciones financieras intragrupo, con el objetivo de verificar su cumplimiento con el principio de plena competencia (*arm's length principle*). No se trata de ningún tipo de estándar internacional en materia de verificación y control, sino de la forma como las AT de la región consideran que se puede realizar un adecuado análisis para estos tipos de operación. Dicho análisis debe centrarse no solo en el precio (tasa de interés, comisiones), sino también en los términos y condiciones y en la sustancia económica y la racionalidad comercial de la operación, es decir, si partes independientes habrían acordado los mismos términos y condiciones.

Se evaluarán dos aspectos clave:

1. Si la transacción, tal como está estructurada, se habría realizado entre partes independientes.
2. Si los términos y condiciones de la transacción son consistentes con los que habrían pactado partes independientes.

I. PRÉSTAMOS INTRAGRUPPO

A. Procedimiento de Fiscalización

PASO 1: ANÁLISIS FÁCTICO Y ECONÓMICO DE LA TRANSACCIÓN

El objetivo es comprender la naturaleza, los términos y la sustancia económica del préstamo.

1.1: Verificación Contractual y Formal

Contrato de Préstamo: Existencia, firma y fecha del contrato escrito.

Partes Involucradas: Identificación clara del prestamista y prestatario.

Términos Clave:

- Monto del capital (principal).
- Moneda de la transacción.
- Plazo (*tenor*) del préstamo, incluyendo fechas de inicio y vencimiento.
- Tasa de interés pactada (fija, variable, base de referencia).
- Calendario de amortización (capital e intereses).
- Garantías otorgadas (reales, personales) o ausencia de ellas.
- Cláusulas de subordinación frente a otras deudas.
- Cláusulas de incumplimiento (*covenants*) y penalidades.

1.2: Verificación de la Sustancia Económica

Racionalidad del Negocio: ¿Cuál fue el propósito del préstamo (ej. capital de trabajo, adquisición de activos, expansión)? ¿Tenía el prestatario una necesidad genuina de fondos?

Capacidad de Endeudamiento: ¿Tenía el prestatario la capacidad de obtener un préstamo similar de un tercero independiente en el momento de la transacción?

Flujos de Fondos Reales: Confirmar el desembolso efectivo del capital y el pago periódico de intereses y principal.

1.3: Documentación Esencial a Requerir

- Contrato de préstamo y cualquier anexo o modificación.
- Comprobantes de transferencia bancaria del desembolso y de los pagos.
- Registros contables detallados (libro mayor) de la cuenta del préstamo y los intereses.
- Estados de cuenta bancarios que reflejen los flujos.
- Justificación económica (*business case*) que motivó la solicitud del préstamo.

PASO 2: ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA CREDITICIA DEL PRESTATARIO (CREDIT ANALYSIS)

El objetivo es determinar la calificación de riesgo crediticio (*credit rating*) del prestatario en el momento en que se otorgó el préstamo, desde una perspectiva de independencia.

2.1: Evaluación Financiera (Stand-Alone)

Analizar la situación financiera del prestatario como si fuera una entidad independiente.



- **Estados Financieros:** Auditados de los 3 años previos al préstamo y del año bajo revisión.
- **Proyecciones Financieras:** Flujos de caja proyectados o presupuestos disponibles en el momento del otorgamiento.
- **Declaraciones de Impuestos:** Para validar ingresos y resultados.
- **Estructura de Endeudamiento:** Detalle de todos los pasivos financieros existentes con terceros y partes relacionadas.

2.2: Cálculo de Ratios Financieros Clave

Estos ratios deben compararse con las de empresas del mismo sector para contextualizar el riesgo.

Ratio	Fórmula	Interpretación y Objetivo del Análisis
Apalancamiento (Deuda/EBITDA)	Deuda Financiera Total / EBITDA	Mide la capacidad de pago de la deuda. < 3x se considera bajo riesgo; 3-5x, moderado; > 5x, alto riesgo.
Cobertura de Intereses	EBITDA / Gastos por Intereses	Indica la capacidad de la empresa para cubrir sus costos financieros. > 3x es saludable; < 1.5x sugiere riesgo de impago.
Apalancamiento (Deuda/Patrimonio)	Pasivo Total / Patrimonio Neto	Muestra la proporción de financiamiento de terceros frente a fondos propios. < 1 es conservador; > 2 indica alto apalancamiento.
Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Evalúa la capacidad de cumplir con obligaciones a corto plazo. > 1.5 suele ser indicativo de buena liquidez.
Rentabilidad (ROE)	Utilidad Neta / Patrimonio Neto	Mide la rentabilidad generada sobre la inversión de los accionistas.

2.3: Determinación de la calificación crediticia (Credit Rating) Implícita

Utilizar los ratios para estimar una calificación de riesgo crediticio, usando como referencia las metodologías de agencias calificadoras.

Rating Indicativo	Grado de Inversión	Ratio Deuda/EBITDA	Cobertura de Intereses	Probabilidad de Default (Ilustrativa)
AAA a AA	Alto	< 1.5x	> 12x	< 0.5%
A	Medio	1.5x - 2.5x	6x - 12x	0.5% - 1%
BBB	Bajo	2.5x - 3.5x	3x - 6x	1% - 2%
BB	Especulativo	3.5x - 5x	2x - 3x	2% - 5%
B	Alto Riesgo	5x - 7x	1x - 2x	5% - 15%
CCC o inferior	Muy Alto Riesgo	> 7x	< 1x	> 15%

2.4. Análisis del Soporte Implícito del Grupo

Una vez determinada la calificación *stand-alone*, debe evaluarse si la pertenencia al grupo multinacional mejora su perfil crediticio.

- **Soporte Implícito:** La probabilidad de que la casa matriz rescate a la subsidiaria en dificultades financieras.
- **Ajuste de Rating:** Un soporte implícito fuerte puede justificar una mejora de 1 a 2 *notches* (escalones) en la calificación (ej. de BB+ a BBB).
- **Evidencia de Soporte:**
 - Importancia estratégica de la subsidiaria para el grupo.
 - Cartas de confort (*comfort letters*) o historiales de inyecciones de capital.
 - Uso del mismo nombre o marca (riesgo reputacional para el grupo).
 - Existencia de garantías corporativas explícitas en deudas con terceros.

PASO 3: DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE PLENA COMPETENCIA (ARM'S LENGTH PRICING)

El objetivo es construir un rango de tasas de interés de mercado para un prestatario con el perfil de riesgo, principal, plazo, moneda y demás condiciones identificadas.

3.1: Fuentes de Información Comparables

- **Bases de Datos Financieras:** Bloomberg (curvas YAS y BVAL), Refinitiv Eikon, S&P Capital IQ. Son la fuente comúnmente utilizada para obtener datos de bonos corporativos y préstamos sindicados.
- **Tasas de Referencia de Bancos Centrales:** Para la tasa libre de riesgo.
- **Cotizaciones de Bancos Comerciales:** Ofertas de préstamos a clientes corporativos con perfiles de riesgo similares (si están disponibles).

3.2: Criterios de Comparabilidad para la Búsqueda

Factor	Criterio de Selección	Justificación
Rating crediticio	Similar al del prestatario (± 1 notch).	Es el principal determinante del riesgo de crédito.
Industria	Misma industria o con ciclicidad similar.	Los riesgos sectoriales influyen en el costo del financiamiento.
Geografía	Mismo país o región.	Captura el riesgo país y las condiciones del mercado local.
Moneda	Misma divisa del préstamo.	Evita distorsiones por diferenciales de inflación y tipo de cambio.
Plazo (tenor)	Plazo al vencimiento similar (ej. ± 2 años).	La curva de rendimiento suele ser ascendente.
Fecha de emisión	± 6 meses de la fecha del préstamo intragrupo.	Asegura condiciones económicas y de mercado similares.
Garantías	Tipo de colateral o subordinación comparable.	Las garantías reducen el riesgo y, por tanto, el <i>spread</i> .

3.3. Construcción de la Tasa de Interés de Plena Competencia

La tasa de interés se descompone para su análisis:

Tasa Arm's Length = Tasa Base (Libre de Riesgo) + Spread de Crédito + Ajustes Específicos

a) Tasa Base (Risk-Free Rate):

- Tasa de bonos soberanos del país en la moneda y plazo correspondientes (ej. Bonos del Tesoro de EE.UU. a 5 años).
- Tasas de referencia interbancarias como SOFR (USD), EURIBOR (EUR).
- *Ejemplo: SOFR a 5 años = 4.50%.*

b) Spread de Crédito (Credit Spread):

- Diferencial sobre la tasa base que compensa el riesgo de impago del deudor.
- Se obtiene de la búsqueda de comparables (bonos o préstamos) con el mismo rating crediticio y plazo.
- *Ejemplo para un rating BBB a 5 años: 150-200 puntos básicos (bps), donde 100 bps = 1%.*

c) Ajustes Específicos:

- **Prima por Falta de Garantías:** Si el préstamo no está garantizado, se añade un spread (+25-75 bps).
- **Prima por Subordinación:** Si la deuda está subordinada a otra deuda senior (+50-100 bps).
- **Prima por Riesgo País:** Si el prestatario opera en un mercado emergente con mayor riesgo que el de la moneda del préstamo (+100-300 bps).

Resultado del Ejemplo:



Tasa Arm's Length = 4.50% (Tasa Base) + 1.75% (Spread Promedio BBB) + 0.50% (Ajuste sin garantía) = **6.75%**. Este valor se compara con la tasa pactada para determinar si está dentro de un rango de plena competencia.

PASO 4: REVISIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN Y GOBIERNO CORPORATIVO

El objetivo es verificar que la transacción fue aprobada y documentada de una manera consistente con procesos de gestión de una empresa independiente.

4.1: Política de Tesorería Corporativa

- ¿Existe una política escrita que regule los préstamos intragrupo?
- ¿Define la metodología para fijar las tasas de interés?
- ¿Establece límites de endeudamiento por subsidiaria?
- ¿Describe el proceso de aprobación y los niveles de autorización requeridos?

4.2: Actas de Directorio o Comités de Crédito

- ¿Se documentó el análisis de la solicitud del préstamo?
- ¿Consta la evaluación de la capacidad de pago del prestatario?
- ¿Se justificó la tasa de interés seleccionada, idealmente con referencias de mercado?
- ¿Quedó registrada la aprobación formal de la transacción?

4.3: Documentación de Precios de Transferencia

- ¿El Informe Local o Maestro de Precios de Transferencia describe y justifica esta transacción?
- ¿Incluye un análisis de comparabilidad como el descrito en el Paso 3?
- ¿Se documentaron las alternativas de financiamiento consideradas (ej. préstamos de terceros)?

II. GARANTÍAS FINANCIERAS INTRAGRUPU

Las garantías otorgadas por una entidad del grupo a favor de otra pueden constituir un servicio intragrupo que debe ser remunerado.

B. Procedimiento de Fiscalización

PASO 1: IDENTIFICAR LA GARANTÍA Y SU BENEFICIO

- **Verificar:** ¿Existe un contrato de garantía explícito?
- **Analizar el Beneficio:** ¿La garantía permitió al prestatario obtener financiamiento que de otro modo no habría conseguido? ¿O le permitió acceder a una tasa de interés más baja o a un monto mayor? Si no hay un beneficio claro y medible, la remuneración puede no ser procedente.

PASO 2: CUANTIFICAR EL BENEFICIO Y EL PRECIO

Existen varios métodos para valorar la comisión de la garantía:

- **Método del Rendimiento (Yield Approach):** Es el más común. La comisión se calcula sobre la base del ahorro en intereses obtenido por el prestatario.
 - $Comisión \leq (Tasa\ de\ interés\ sin\ garantía) - (Tasa\ de\ interés\ con\ garantía)$
- **Método del Costo (Cost Approach):** Estima el costo en que incurre el garante por asumir el riesgo.
- **Búsqueda de Comparables:** Identificar comisiones cobradas por bancos por emitir cartas de crédito o garantías similares.

PASO 3: DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

- Contrato de garantía financiera.
- Análisis que demuestre el beneficio obtenido por el prestatario.
- Cálculo que justifique la comisión de garantía pactada.

III. SERVICIOS DE TESORERÍA CENTRALIZADA (CASH POOLING)

El *cash pooling* es un mecanismo para optimizar la gestión de liquidez. Su fiscalización se centra en la correcta remuneración de los participantes y del líder del pool.



C. Procedimiento de Fiscalización

PASO 1: ENTENDER LA ESTRUCTURA

- **Identificar el tipo:** ¿Es un *cash pooling* físico (transferencias reales de fondos) o nocial (saldos compensados contablemente)?
- **Identificar al líder del pool:** ¿Quién gestiona la cuenta central? ¿Qué funciones realiza y qué riesgos asume?

PASO 2: ANALIZAR LA REMUNERACIÓN DEL LÍDER DEL POOL

- **Funciones de Agencia:** Si el líder solo realiza tareas administrativas, su remuneración debe ser un margen sobre los costos operativos (método de costo más margen).
- **Asunción de Riesgos:** Si el líder asume el riesgo de crédito de los participantes deudores, su remuneración debe ser mayor, similar al *spread* de un intermediario financiero.

PASO 3: ANALIZAR LA REMUNERACIÓN DE LOS PARTICIPANTES

- **Participantes con Saldos Acreedores (Depositantes):** Deben recibir un interés de plena competencia por sus depósitos.
- **Participantes con Saldos Deudores (Prestatarios):** Deben pagar un interés de plena competencia por los fondos utilizados.
- **Análisis del Spread:** El diferencial entre la tasa pagada a los depositantes y la cobrada a los deudores debe ser consistente con el que obtendría un tercero independiente, y debe ser suficiente para remunerar las funciones y riesgos del líder del pool.

Red Flags (Señales de Alerta):

- Saldos deudores o acreedores que se mantienen de forma permanente, lo que podría indicar la existencia de un préstamo a largo plazo encubierto.
- Remuneración del líder del pool que no se corresponde con sus funciones y riesgos.
- Tasas de interés aplicadas a los participantes que no reflejan su perfil de riesgo individual.

IV. CONCLUSIÓN Y POTENCIALES AJUSTES DE FISCALIZACIÓN

Si tras el análisis se concluye que los términos y condiciones de la transacción financiera no cumplen con el principio de plena competencia, se procederá a:

1. **Cuantificar el Ajuste:** Se calculará la diferencia entre el interés (o comisión) pagado/recibido y el interés (o comisión) que se habría determinado en condiciones de plena competencia.
2. **Realizar el Ajuste Fiscal:** La diferencia se ajustará en la base imponible del contribuyente, con las consecuencias tributarias y sancionatorias que correspondan según la legislación vigente.

ANEXO 2: Plantilla para el delineamiento y valoración de la sustancia económica real

A continuación, se presenta una plantilla para orientar a los fiscalizadores de precios de transferencia en el proceso de delineamiento y caracterización de empresas vinculadas, sus operaciones, transacciones y los flujos de dinero asociados, especialmente en aquellos casos que presentan un alto riesgo de incumplimiento del principio de plena competencia o de erosión de la base imponible. Este análisis es distinto al propuesto por las Directrices OCDE con relación a la delineación precisa de una transacción; el primero busca identificar hipótesis de falta de sustancia económica en entidades participantes en operaciones intercompañía para propósitos de profundización en actividades de fiscalización, mientras que el segundo se realiza para propósitos de la aplicación del principio de plena competencia.

El propósito fundamental de esta plantilla es facilitar la identificación de los actores clave, la comprensión de sus roles y contribuciones de valor, el mapeo de las transacciones intragrupo y el rastreo de los movimientos financieros, con el fin de detectar inconsistencias, falta de sustancia económica, o indicios de manipulación de precios de transferencia.

Al estandarizar el proceso de recopilación y análisis de información, esta plantilla busca mejorar la eficiencia y la efectividad de las auditorías, permitiendo a los fiscalizadores construir casos sólidos y fundamentados. Se enfoca en la aplicación práctica de las directrices de la OCDE 2022 y las recomendaciones de la ONU, promoviendo un enfoque basado en la sustancia económica.

MEMORIAL DE FISCALIZACIÓN

1. Información General del Caso de Fiscalización

Señalar los datos básicos del caso de auditoría, proporcionando un contexto inicial para el análisis detallado

Número de Expediente/Caso: [Asignar un identificador único al caso]

Fecha de Inicio de la Fiscalización: [DD/MM/AAAA]

Períodos Fiscales Auditados: [AAAA - AAAA]

Contribuyente Auditado (Entidad Local): [Nombre de la Entidad]

Jurisdicción del Contribuyente Auditado: [País]

Identificación Fiscal del Contribuyente Auditado: [Número de Identificación Fiscal]

Grupo Multinacional (GMN): [Nombre del Grupo]

Sector de Actividad del GMN: [Ej. Tecnología, Farmacéutica, Manufactura, Servicios Financieros]

Fiscalizador(es) Responsable(s): [Nombre(s) y Cargo(s)]

Motivo de la Selección del Caso (Indicadores de Riesgo Iniciales): [Describir brevemente los factores que llevaron a la selección del caso, ej. pérdidas continuadas, transacciones con jurisdicciones de baja o nula imposición, alto volumen de transacciones intragrupo, información del CbCR, etc.]

2. Perfilamiento de Entidades Clave (Vinculadas y No Vinculadas de Alto Riesgo⁶)

Esta sección se dedica a la caracterización detallada de cada una de las entidades relevantes para el caso, incluyendo la entidad local auditada, y las otras entidades vinculadas clave del GMN, y cualquier tercero no vinculado que participe en transacciones de alto riesgo. El objetivo es comprender su rol, funciones, activos, riesgos y su posición dentro de la cadena de valor global del grupo.

[Se recomienda replicar las secciones 2.1 a 2.4 para cada entidad vinculada clave identificada y la sección 2.5 para terceros no vinculados de alto riesgo.]

2.1. Entidad Vinculada 1: [Nombre de la Entidad]

Nombre Completo de la Entidad: [Nombre Legal Completo]

Jurisdicción de Residencia Fiscal: [País]

Identificación Fiscal: [Número de Identificación Fiscal]

⁶ Una empresa no vinculada de alto riesgo es aquella que, aun siendo independiente, asume riesgos económicos materiales (de mercado, financieros o tecnológicos) que generan alta variabilidad en sus resultados. Tales entidades no son comparables con partes vinculadas de funciones rutinarias o riesgo limitado, ya que el nivel de riesgo influye directamente en la rentabilidad esperada bajo el principio de plena competencia.



Tipo de Entidad: [Ej. Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Establecimiento Permanente]

Fecha de Constitución/Establecimiento: [DD/MM/AAAA]

Rol Principal dentro del GMN: [Ej. Casa Matriz, Centro de I+D, Fabricante de Riesgo Completo, Fabricante por Contrato, Distribuidor de Riesgo Completo, Distribuidor de Riesgo Limitado, Proveedor de Servicios Centralizados, Entidad Propietaria de IP, Entidad de Financiamiento]

2.1.1. Análisis Funcional (FAR)

Describir detalladamente las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por esta entidad en relación con las transacciones intragrupo relevantes. Utilizar un lenguaje claro y conciso, centrándose en la sustancia económica.

Funciones Desempeñadas:

Describir la naturaleza y el alcance de cada función. ¿Son funciones estratégicas o rutinarias?

[Ej. Investigación y Desarrollo (I+D), Diseño de productos, Fabricación, Ensamblaje, Compras/Adquisiciones, Marketing y Ventas, Distribución, Logística, Gestión de la cadena de suministro, Servicios de gestión, Servicios de TI, Servicios financieros, Gestión de intangibles, Servicio al cliente, Control de calidad, Planificación estratégica, Contabilidad y finanzas, Recursos humanos, Legal.]

Evaluación del Fiscalizador sobre las Funciones: [Análisis crítico del fiscalizador sobre si las funciones declaradas son consistentes con la realidad operativa y la sustancia económica de la entidad. Señalar cualquier inconsistencia o bandera roja.]

Activos Utilizados:

Activos Tangibles: [Ej. Plantas de fabricación, Maquinaria y equipo, Edificios, Terrenos, Inventarios, Flota de vehículos, Equipos de oficina. Especificar si son propios o arrendados.]

Activos Intangibles: [Ej. Patentes, Marcas, Know-how, Software, Bases de datos, Listas de clientes, Fondo de comercio, Tecnología. Especificar si son de propiedad legal o económica, y cómo se utilizan.]

Activos Financieros: [Ej. Efectivo y equivalentes, Cuentas por cobrar, Inversiones, Préstamos otorgados. Especificar su relevancia para las operaciones.]

Activos Digitales: [Ej. Criptomonedas, Stablecoins, Tokens (NFT's)]

Capital Humano: [Ej. Número de empleados, Nivel de cualificación del personal, Experiencia en áreas clave (I+D, gestión, ventas).]

Evaluación del Fiscalizador sobre los Activos: [Análisis crítico del fiscalizador sobre si los activos declarados son adecuados para las funciones desempeñadas y los riesgos asumidos. Señalar cualquier inconsistencia o falta de sustancia.]

Riesgos Asumidos: [Ej. Riesgo de mercado (demanda, precios), Riesgo de inventario (obsolescencia, deterioro), Riesgo de crédito (incobrables), Riesgo de I+D (fracaso de proyectos), Riesgo de fabricación (defectos, interrupciones), Riesgo de tipo de cambio, Riesgo de garantía, Riesgo de obsolescencia tecnológica, Riesgo de producto, Riesgo de capacidad, Riesgo de inversión, Riesgo legal/regulatorio.] [Para cada riesgo, describir cómo se gestiona y si la entidad tiene la capacidad de controlarlo y la capacidad financiera para soportar sus consecuencias. ¿Quién toma las decisiones clave relacionadas con estos riesgos?]

Evaluación del Fiscalizador sobre los Riesgos: [Análisis crítico del fiscalizador sobre si los riesgos declarados son realmente asumidos y controlados por la entidad, y si tiene la capacidad financiera para soportarlos. Señalar cualquier desalineación entre riesgos y remuneración]

2.1.2. Estructura Organizativa y Personal Clave

Número Total de Empleados: [Número]

Organigrama: [Breve descripción o referencia a la ubicación del organigrama]

Personal Clave y Roles

[Nombre del Individuo], [Cargo], [Breve descripción de responsabilidades y autoridad en la toma de decisiones, especialmente en relación con las transacciones intragrupo y la gestión de riesgos.] [Repetir para otros individuos clave]

2.1.3. Desempeño Financiero Clave (Últimos 3-5 Años)

Tabla 2.1.3.1: Desempeño Financiero de [Nombre de la Entidad]

Indicador Financiero	Año AAAA	Año AAAA	Año AAAA	Año AAAA	Año AAAA
Ingresos Totales					
Costo de Ventas					
Margen Bruto					
Gastos Operativos					
Beneficio Operativo					
Margen Operativo (%)					



Activos Totales					
Patrimonio Neto					
Endeudamiento Total					
ROA					
RATIO BERRY ⁷					
Comportamiento tributario del impuesto a la Renta					

Tendencias de Rentabilidad: [Describir si la entidad ha sido consistentemente rentable, ha tenido pérdidas, o si su rentabilidad ha fluctuado significativamente. Comparar con el desempeño del GMN y del sector.]

Ratios Financieros Relevantes: [Ej. Rotación de activos, Ratio de endeudamiento, Días de inventario, Días de cuentas por cobrar/pagar. Analizar si son atípicos respecto al sector o a otras entidades del grupo.]

Análisis Cualitativo de Tendencias Financieras (Evaluación del Fiscalizador): [Describir las tendencias de rentabilidad y ratios financieros de manera más fluida, señalando cualquier anomalía o bandera roja que requiera mayor investigación. Ej. "Se observa una tendencia de pérdidas continuadas a pesar de que el GMN es globalmente rentable, lo que sugiere un posible traslado de beneficios."]

2.1.4. Historial de Auditorías y Cumplimiento Fiscal

Auditorías Previas de Precios de Transferencia: [Sí/No. Si sí, describir brevemente los resultados, ajustes propuestos y su resolución]

Sanciones o Controversias Fiscales: [Sí/No. Si sí, describir]

2.2. Entidad Vinculada 2: [Nombre de la Entidad] [Replacar la estructura de la Sección 2.1 para la Entidad Vinculada 2]

2.n. Entidad Vinculada n: [Nombre de la Entidad]

[Replacar la estructura de la Sección 2.1 para la Entidad Vinculada n]

[Añadir secciones adicionales según el número de entidades vinculadas claves identificadas en el caso]

2.5. Perfilamiento de Terceros No Vinculados de Alto Riesgo

Esta sección se utiliza para perfilar a entidades o individuos no vinculados que, debido a su rol en transacciones de alto riesgo (ej. intermediación financiera en jurisdicciones de baja o nula imposición, provisión de servicios opacos), requieren un análisis detallado. Replicar esta sección para cada tercero relevante.

Nombre del Tercero: [Nombre del Banco/Institución/Persona]

Tipo de Tercero: [Ej. Banco, Fiduciaria, Asesor, Proveedor de Servicios, Persona Física]

Jurisdicción de Residencia/Operación: [País, especialmente si es una jurisdicción de baja o nula imposición o jurisdicción de baja tributación]

Rol en las Transacciones de Alto Riesgo: [Describir cómo participa en los flujos de dinero o transacciones intragrupo, ej. intermediario de pagos, gestor de cuentas (ej. cuenta omnibus, cuenta fiduciaria), proveedor de garantías, etc.]

Justificación Comercial de su Participación (según el contribuyente): [Explicar la razón alegada por el contribuyente para involucrar a este tercero. Ej. "menores comisiones", "mayor eficiencia".]

Evaluación del Fiscalizador sobre la Sustancia/Necesidad de su Participación: [Análisis crítico sobre si la participación de este tercero añade valor económico real o si su principal función es la opacidad, la facilitación de elusión fiscal o la canalización de fondos sin sustancia. Señalar cualquier bandera roja.]

3. Delineamiento de Operaciones y Transacciones Intragrupo

Esta sección se enfoca en la descripción detallada de las operaciones del GMN y las transacciones intragrupo clave que se realizan entre las entidades perfiladas. El objetivo es comprender la cadena de valor global y cómo las transacciones intragrupo se integran en ella.

3.1. Modelo de Negocio Global del GMN

Descripción General: [Describir el modelo de negocio del GMN. ¿Qué productos/servicios ofrece? ¿Cómo genera ingresos? ¿Cuál es su estrategia competitiva?]

Cadena de Valor Global: [Describir las principales etapas de la cadena de valor (I+D, diseño, fabricación, marketing, ventas, distribución, servicio postventa) y cómo las diferentes entidades del GMN contribuyen a cada etapa. Se puede incluir un diagrama simplificado de la cadena de valor]

Contexto Cualitativo (Evaluación del Fiscalizador): [Permitir una descripción más extensa y cualitativa del modelo de negocio y la cadena de valor, señalando áreas de posible riesgo o complejidad.]

⁷ El Ratio Berry compara el beneficio bruto de una empresa con sus gastos operativos. Este índice se utiliza como indicador de la ganancia de la empresa en un periodo determinado. Un coeficiente de 1 o más indica que la empresa está obteniendo una ganancia por encima de todos los gastos variables, mientras que un coeficiente por debajo de 1 indica que la empresa está perdiendo dinero.

Se recomienda insertar aquí un diagrama simplificado de la cadena de valor global del GMN



Ejemplo

SUSTANCIA ECONÓMICA REAL Y CREACIÓN DE VALOR		
PAÍS C (Baja Trib.)	PAÍS B (Media Trib.)	PAÍS A (Alta Trib.)
FUNCIONES	FUNCIONES	FUNCIONES
Ninguna	Administración Coordinación	I+D Manufactura Control de Calidad
ACTIVOS	ACTIVOS	ACTIVOS
Ninguno	Oficina \$50K Computadoras	Fábrica \$10M Laboratorios Patentes
RIESGOS	RIESGOS	RIESGOS
Ninguno	Limitado Solo operativos	Riesgos de mercado Riesgos de innovación
EMPLEADOS	EMPLEADOS	EMPLEADOS
	1 Administrativos 2	Operadores 20 Ingenieros 5 Técnicos 10
UTILIDADES	UTILIDADES	UTILIDADES
80% Por royalties	10% Por intermediación	<1% Altos costos
FLUJOS CONTRACTUALES	FLUJOS CONTRACTUALES	FLUJOS CONTRACTUALES
Royalties Servicios técnicos	Comisiones Gestiones	Precios de compra inflados

Ejemplo

3.2. Descripción de Transacciones Intragruppo Clave

Para cada tipo de transacción intragrupo material identificada, proporcionar una descripción detallada, incluyendo las partes involucradas, la naturaleza de la transacción, los términos contractuales y el método de precios de transferencia aplicado por el contribuyente.

3.2.1. Transacción Intragruppo A: [Tipo de Transacción, ej. Venta de Bienes Terminados]

Partes Involucradas: [Entidad A (Vendedor)] y [Entidad B (Comprador)]

Naturaleza de la Transacción: [Describir los bienes/servicios/intangibles/financiamiento objeto de la transacción. Ej. Venta de teléfonos móviles, Prestación de servicios de marketing, Licencia de uso de marca, Préstamo intragrupo]

Volumen y Materialidad: [Volumen anual en unidades o valor monetario. Indicar si es una transacción material para el contribuyente auditado]

Términos Contractuales Clave: [Resumir los términos y condiciones del contrato intragrupo. Ej. Precio por unidad, Plazo de pago, Garantías, Cláusulas de ajuste, Términos de entrega (Incoterms).]

Método de Precios de Transferencia Aplicado por el Contribuyente: [Ej. CUP, RPM, CPM, TNMM, PSM. Explicar brevemente cómo lo aplicó el contribuyente y por qué lo considera el más apropiado]

Análisis Funcional Específico de la Transacción: [Resumir las funciones, activos y riesgos de cada parte específicamente para esta transacción. ¿Quién asume el riesgo de inventario? ¿Quién realiza las actividades de marketing?]

Comparables Utilizados por el Contribuyente: [Describir brevemente los comparables (empresas o transacciones) utilizados por el contribuyente y la fuente de los datos.]

Evaluación del Fiscalizador sobre el Método Aplicado y Comparables: [Análisis crítico sobre la idoneidad del método seleccionado, la fiabilidad de los comparables utilizados y la razonabilidad de los ajustes de comparabilidad.] Señalar cualquier desviación de las directrices de la OCDE/ONU



3.2.n. Transacción Intragruppo n: [Tipo de Transacción, ej. Prestación de Servicios de Gestión] [Replicar la estructura de la Sección 3.2.1 para la Transacción Intragruppo n]

Para Transacciones de Servicios Intragruppo [Replicar la estructura de la Sección 3.2.1]

Test de Beneficio y Análisis de Duplicidad: [Evaluar si el servicio proporciona un beneficio económico real a la entidad receptora y si no duplica actividades que la entidad ya realiza o podría realizar por sí misma. Referenciar la guía de servicios de bajo valor añadido de la OCDE si aplica según la legislación doméstica]

Para Transacciones de Intangibles [Replicar la estructura de la Sección 3.2.1]

Análisis DEMPE (Desarrollo, Mejora, Mantenimiento, Protección, Explotación): [Detallar las funciones DEMPE realizadas por cada parte involucrada en el intangible, la entidad que las controla y la que asume los riesgos. Evaluar si la remuneración es consistente con este análisis y con las Directrices OCDE sobre intangibles.]

Para Transacciones de Financiamiento Intragruppo [Replicar la estructura de la Sección 3.2.1]

[Tipo de Transacción, ej. Préstamo Intragruppo]

Análisis de Capacidad de Endeudamiento y Sustancia del Prestamista: [Evaluar la capacidad de la entidad prestataria para obtener el préstamo de un tercero independiente y la sustancia económica de la entidad prestamista (ej. ¿tiene fondos propios, personal calificado en finanzas, control sobre los riesgos financieros?)] [Evaluar si cuenta con los flujos de efectivo para hacer frente al pago del capital más los intereses y derivado de ello muestra una posición financiera estable]

4. Análisis de Flujos de Dinero y Financiamiento

Esta sección se centra en el rastreo y análisis de los movimientos financieros asociados a las transacciones intragrupo, con especial atención a los flujos de dinero hacia o desde jurisdicciones de bajo riesgo o paraísos fiscales, y la participación de intermediarios financieros. Determinar si las transferencias de dinero al exterior, principalmente a partes relacionadas están siendo retribuidas o por el contrario llevan varios años sin estar obteniendo un beneficio y no se comportan como terceros independientes; lo que afecta la disponibilidad de efectivo y lleva a las partes vinculadas a endeudarse con terceros independientes y pagar intereses que reducen la base imponible.

4.1. Mapeo de Flujos de Dinero por Transacción Clave

Para cada transacción intragrupo material, detallar cómo se realiza el pago y los intermediarios financieros involucrados

4.1.1. Flujo de Dinero para Transacción Intragruppo A: [Tipo de Transacción]

Monto Total Anual Pagado/Recibido: [Valor monetario]

Frecuencia de Pagos: [Ej. Mensual, Trimestral, Anual, Por transacción]

Moneda de la Transacción: [Moneda]

Entidad Pagadora: [Nombre de la Entidad], [Jurisdicción], [Banco y Jurisdicción de la Cuenta]

Intermediarios Financieros (si aplica): [Nombre del Banco/Institución Financiera], [Jurisdicción del Banco], [Tipo de Cuenta (ej. cuenta omnibus, cuenta fiduciaria)]. Describir el rol del intermediario y su relación con el GMN (vinculado/no vinculado)]

Justificación Comercial del Flujo (según el contribuyente): [¿Por qué se estructura el flujo de esta manera? ¿Hay razones operativas o financieras legítimas?]



Evaluación del Fiscalizador sobre el Flujo de Dinero: [Análisis crítico sobre la justificación comercial, la complejidad del flujo y la posible opacidad, especialmente si involucra jurisdicciones de bajo riesgo o terceros no vinculados de alto riesgo]

[Se recomienda insertar aquí un diagrama de los flujos de dinero para las transacciones de alto riesgo]

4.1.3. Flujo de Dinero para Transacción Intragrupon: [Tipo de Transacción] [Replicar la estructura de la Sección 4.1.1 para la Transacción Intragrupon] 4.1.4. Flujo de Dinero para Transacción Intragrupon n: [Tipo de Transacción] [Replicar la estructura de la Sección 4.1.1 para la Transacción Intragrupon n]

4.2. Análisis de Financiamiento Intragrupon

Esta sección se enfoca específicamente en las transacciones de financiamiento intragrupon y sus implicaciones

Principales Acuerdos de Financiamiento Intragrupon: [Describir los préstamos, garantías, acuerdos de cash pooling, etc., entre las entidades vinculadas. Incluir montos, tasas de interés, plazos, garantías.]

Entidades de Financiamiento: [Identificar las entidades del GMN que actúan como prestamistas o garantes. ¿Tienen sustancia económica para realizar estas funciones? ¿Dónde están ubicadas?]

Flujos de Intereses y Dividendos: [Analizar los pagos de intereses y dividendos intragrupon. ¿Son consistentes con las políticas de precios de transferencia y las directrices de la OCDE/ONU? ¿Hay retenciones en la fuente aplicadas?]

Participación de Bancos No Vinculados en Paraísos Fiscales: [Si un banco no vinculado pero que opera en un paraíso fiscal está involucrado en el financiamiento intragrupon (ej. como intermediario, agente de pagos, o proveedor de servicios de cash pooling), detallar su rol, la naturaleza de la cuenta (ej. cuenta fiduciaria, cuenta omnibus) y la justificación comercial de su participación. ¿Existe un riesgo de opacidad o de facilitación de elusión fiscal?]

Fideicomiso: Establecer si no se ha llevado a cabo una operación de Fideicomiso con un banco para descartar estrategias fiscales agresivas.

5. Identificación y Evaluación de Riesgos Específicos

Esta sección consolida los riesgos identificados a lo largo del delineamiento y caracterización, con un enfoque en aquellos que sugieren un alto riesgo de incumplimiento del principio de plena competencia o de erosión de la base imponible. Para cada riesgo, se debe evaluar su nivel, impacto potencial y prioridad de investigación.

Riesgos Relacionados con:	Ejemplo	Nivel	Impacto	Prioridad
Sustancia Económica	[Entidades con funciones limitadas pero alta rentabilidad; entidades con poca o ninguna sustancia (personal, activos) en jurisdicciones de baja tributación; falta de control sobre los riesgos asumidos.]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alta / Media / Baja]
Análisis Funcional	[Desalineación entre funciones, activos y riesgos y la remuneración; atribución de riesgos sin capacidad de control o financiera.]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alta / Media / Baja]
Comparabilidad	[Uso de comparables no fiables; ajustes de comparabilidad inadecuados; falta de comparables locales/regionales sin justificación de ajustes]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alta / Media / Baja]
Método de Precios de Transferencia	[Selección de un método inapropiado; aplicación incorrecta del método; resultados fuera del rango de plena competencia sin justificación.]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alta / Media / Baja]
Transacciones Específicas	[Altas regalías por intangibles de difícil valoración; servicios intragrupon sin beneficio real; tasas de interés intragrupon no de mercado; reestructuraciones sin remuneración adecuada, compra y venta de acciones por debajo o a un sobreprecio]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alta / Media / Baja]
Flujos de Dinero	[Flujos de dinero complejos o circulares sin justificación comercial; uso de intermediarios en paraísos fiscales sin transparencia; pagos a entidades sin sustancia.]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alta / Media / Baja]
Fraude o Evasión Fiscal	[Indicios de documentación falsa o engañosa; estructuras opacas; transacciones sin propósito comercial aparente. Ocultar y negar la vinculación y las operaciones entre partes relacionadas.]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alto / Medio / Bajo]	[Alta / Media / Baja]

6. Conclusiones Preliminares y Recomendaciones para la Auditoría



Esta sección resume los hallazgos clave y propone los siguientes pasos para la auditoría, incluyendo áreas de enfoque y preguntas adicionales para el contribuyente.

6.1. Conclusiones Preliminares

[Resumir los principales hallazgos del delineamiento y caracterización. Ej. "Se observa una concentración de beneficios en la Entidad X, que parece tener poca sustancia económica y se ubica en una jurisdicción de baja tributación."]

[Identificar las transacciones intragrupo de mayor riesgo que requieren una investigación más profunda.]

6.2. Recomendaciones para la Siguiete Fase de Auditoría

Áreas de Enfoque Prioritarias: [Ej. Análisis detallado de los acuerdos de licencia de intangibles con la Entidad X; verificación de la sustancia económica de la Entidad Y; análisis de la capacidad de endeudamiento de la Entidad Z.]

Información Adicional Requerida al Contribuyente: [Listar documentos o explicaciones específicas que se solicitarán. Ej. Contratos de I+D, análisis de calificación crediticia, detalles de los servicios prestados por la Entidad W.]

Preguntas Clave para el Contribuyente:

[Pregunta 1: Ej. "¿Podría explicar la justificación comercial para la ubicación de la Entidad X en [Jurisdicción de Baja Tributación] y su rol en la gestión de los intangibles del grupo, dado su número limitado de empleados y activos tangibles?"]

[Pregunta 2: Ej. "El margen operativo de la Entidad Y ha sido consistentemente negativo durante los últimos tres años, mientras que el GMN es altamente rentable. ¿Podría proporcionar un análisis detallado de las razones de esta baja rentabilidad y cómo se alinea con las políticas de precios de transferencia del grupo?"]

[Pregunta 3: Ej. "Con respecto al préstamo intragrupo de [Monto] de la Entidad Z a la Entidad Local, ¿podría proporcionar el análisis de calificación crediticia de la Entidad Local y los comparables utilizados para determinar la tasa de interés del [Tasa] %?"]

[Pregunta 4: Ej. "El banco [Nombre del Banco] en [Jurisdicción de baja o nula imposición] actúa como intermediario en los pagos de regalías. ¿Podría explicar la justificación comercial para la participación de este banco y la naturaleza de la cuenta utilizada?"]

Necesidad de Expertos Externos: [Sí/No. Si sí, especificar el tipo de experto (ej. valorador de intangibles, experto en finanzas corporativas).]

Posible Inicio de MAP/APA: [Evaluar si el caso pudiera beneficiarse de un MAP o APA en el futuro.]

Publicado Por:

Secretaría Ejecutiva del Consejo de Ministros de Hacienda o Finanzas de Centroamérica, Panamá y República Dominicana (SECOSEFIN).

Secretaria.ejecutiva@cosefin.org

+503 2248-8800

Edificio del SICA, Final Boulevard Cancillería, Antiguo Cuscatlán, El Salvador.

Versión:

Abril 2026.

Autoría Principal:

Orlando Castellón Tellería: Asesor Técnico Regional GIZ Centroamérica

Gustavo Sánchez Buriticá: Asesor Técnico Senior GIZ Centroamérica

Revisión y validación técnica:

Harry Tonino- Jefe de la división de Relaciones Globales y Desarrollo, Centro de Política y Administración Tributaria

Diego González – Asesor Tributario OCDE

Revisado y editado por los equipos técnicos de:

Guatemala:

Ministerio de Finanzas Públicas de Guatemala

- Juan José Corado García - Director en Funciones de Análisis y Política Fiscal
- Superintendencia de Administración Tributaria de Guatemala
- Miguel Estuardo Pedro Raxón - Jefe de Sección de Fiscalización
 - Guillermo Acxel Danilo González Palencia - Jefe de División de Fiscalización
 - Lucía Guadalupe Temaj Pablo - Gerente de Contribuyentes Especiales Grandes

El Salvador:

Ministerio de Hacienda de El Salvador- Dirección General de Impuestos Internos

- Carlos Alfredo Funes Flores – Subdirector de Grandes Contribuyentes
- Lilian Edith Acosta De Dueñas - Subdirectora Regional de Occidente

Honduras:

Secretaría de Finanzas de Honduras

- Karina M. Sánchez- Asesora Legal de la Secretaría de Finanzas

Servicio de Administración de Rentas de Honduras

- Cristiana Raquel Hernández, Experta del Departamento de Inteligencia Fiscal
- Aura del Carmen Machado, Jefa del Departamento de Precios de Transferencia
- María Auxiliadora Quant, Experta del Departamento de Precios de Transferencia

Panamá:

Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá- Dirección General de Ingresos

- Linda Pérez Toribio - Jefa del Departamento de Precios de Transferencia
- Janine Chandler Rangel - Sub Jefa del Departamento de Precios de Transferencia

República Dominicana:

Ministerio de Hacienda y Economía de República Dominicana – Dirección General de Impuestos Internos

- Julissa Mejía - Encargada Departamento de Análisis de Precios de Transferencia
- Miguel de la Rosa - Supervisor Departamento de Fiscalización Externa GGC

Diseño y diagramación:

Comunicaciones SECOSEFIN

Autorizado Por:

Federico Rivera Romero – Secretario Ejecutivo del COSEFIN

Con el apoyo de:

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH Centroamérica y El Caribe a través del Programa Buena Gobernanza Financiera para una Recuperación económica verde e inclusiva (BGF)



© 2025 COSEFIN-GIZ-OCDE.

Esta obra está bajo licencia ****Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0) ****.
Se permite compartir (copiar y redistribuir) en cualquier medio o formato ****solo con fines no comerciales**** y ****sin modificar****.

Para ver una copia de esta licencia, visita:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>