



U.A.S.B.

### Cláusula de cesión de derecho de publicación de tesis/monografía

Yo GERARDO HUMBERTO MÁLAGA CASTAÑETA C.I. 21309888  
autor/a de la tesis titulada

PROPUESTA DE INCORPORACIÓN DEL CRITERIO DE VINCULACIÓN LOCAL EN EL REGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN BOLIVIA,  
mediante el presente documento dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva  
autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos  
para la obtención del título de

MAGISTER EN DERECHO TRIBUTARIO

En la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede académica La Paz.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Académica La Paz, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación a partir de la fecha de defensa de grado, pudiendo, por lo tanto, la Universidad utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Esta autorización incluye la reproducción total o parcial en formato virtual, electrónico, digital u óptico, como usos en red local y en internet.

2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamo de parte de terceros respecto de los derechos de autor/a de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la Universidad.

3. En esta fecha entrego a la Secretaría Adjunta a la Secretaria General sede Académica La Paz, los tres ejemplares respectivos y sus anexos en formato impreso y digital o electrónico.

Fecha. 21/07/2021

Firma: 



**UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLIVAR**

**SEDE ACADÉMICA LA PAZ**

**PROGRAMA DE MAESTRÍA EN DERECHO TRIBUTARIO**

**PROPUESTA DE INCORPORACIÓN DEL CRITERIO DE VINCULACIÓN  
LOCAL EN EL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN BOLIVIA**

**Tesis presentada para optar el Grado  
Académico de Magister en Derecho  
Tributario**

**MAESTRANTE: GERARDO HUMBERTO MÁLAGA CASTAÑETA**

**TUTOR: LUIS VALDA YAGUAS**

**La Paz – Bolivia**

**2021**

## Índice de Contenido

RESUMEN EJECUTIVO.....	1
CAPITULO I. ASPECTOS GENERALES.....	3
1.1    Introducción .....	3
1.1    Antecedentes.....	4
1.2    Planteamiento del problema.....	7
1.3    Justificación .....	8
1.4    Delimitaciones .....	9
1.5    Objetivos.....	9
1.6    Hipótesis .....	10
1.7    Operativización de las variables .....	10
1.8    Enfoque jurídico de la investigación.....	12
1.9    Técnica de la investigación .....	12
CAPITULO II. MARCO TEÓRICO.....	13
2.1    Concepto del Derecho Tributario Internacional .....	14
2.2    Artículo 9° del Modelo de convenio de la OCDE .....	15
2.3    Concepto y evolución de los precios de transferencia .....	16
2.4    Precios de transferencia en la región .....	18
2.5    Ámbito de aplicación de los precios de transferencia .....	19
2.6    Métodos de precios de transferencia.....	20
2.7    Precios de Transferencia en Bolivia.....	22
CAPITULO III. MARCO PRÁCTICO .....	32
3.1    Primer caso de estudio - Banca .....	33
3.2    Segundo caso de estudio - Industria minera .....	41
CAPITULO IV. LEGISLACIÓN COMPARADA.....	48
4.1    Introducción a la legislación comparada.....	48
4.2    Antecedentes normativos de países comparados.....	49
4.3    Resultados obtenidos producto de la comparación.....	53
CAPITULO V. PROPUESTA .....	54
CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	56
BIBLIOGRAFÍA .....	58

## Índice de tablas

Tabla 1: Matriz de consistencia .....	10
Tabla 2: Contenido del marco teórico .....	13
Tabla 3: Legislación comparada.....	48

## Índice de figuras

Figura 1.....	21
Nivel de comparabilidad de los métodos de precios de transferencia .....	21
Figura 2: .....	25
Criterio de vinculación N° 1 .....	25
Figura 3.....	26
Criterio de vinculación N° 2 .....	26
Figura 4.....	27
Criterio de vinculación N° 3 .....	27
Figura 5.....	28
Criterio de vinculación N° 4 .....	28
Figura 6: .....	28
Criterio de vinculación N° 5 .....	28
Figura 7: .....	29
Criterio de vinculación N° 6 .....	29
Figura 8.....	34
Esquema corporativo de un Grupo Financiero .....	34
Figura 10.....	37
Análisis de caso numérico - Banca (Escenario 1) .....	37
Figura 11.....	39
Análisis de caso numérico – Banca (Escenario 2).....	39
Figura 12.....	42
Esquema corporativo de un Grupo Económico Minero .....	42
Figura 12.....	43
Alícuotas del IUE para las empresas del Grupo Financiero .....	43
Figura 13: .....	44
Análisis numérico – Caso minería (Escenario 1) .....	44
Figura 14.....	46
Análisis numérico – Caso minería (Escenario 2) .....	46

## RESUMEN EJECUTIVO

Debido a una mayor integración de las economías durante las últimas dos décadas, las empresas multinacionales han adquirido una mayor participación en el comercio mundial; este hecho, en algunos casos, ha ocasionado la estructuración de mecanismos con el objeto de reducir la presión fiscal de estas empresas multinacionales (conocidas también como estrategias de planificación tributaria o *“tax planning”* por su terminología en inglés).

Para poder hacer frente a estas estrategias de planificación tributaria, los países miembros de la OCDE<sup>1</sup> publicaron en 1995 los Lineamientos de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales (“Lineamientos de la OCDE”), que fueron complementados en 1996 (con actualizaciones periódicas) y revisados en 2010 y 2017. Estos lineamientos tienen como fundamento principal el cumplimiento del principio de libre competencia (o principio de *“arms length”* por su terminología en inglés).

En Bolivia el régimen de precios de transferencia entra en rigor a partir del año 2015 con la promulgación de la Ley N° 549 del 14 de julio de 2014, la cual modifica el artículo 45°, 45°bis y 45° ter, de la Ley N° 843 (Texto Ordenado Vigente).

Al igual que la práctica abordada en la región, la normativa boliviana en materia de precios de transferencia se basa en los Lineamientos de la OCDE mencionados anteriormente, principalmente en lo referido a la aceptación y aplicación del principio de libre competencia, criterios de vinculación, métodos, ajustes de comparabilidad, etc.

Posteriormente, a través de la promulgación del Decreto Supremo N° 2227 (“DS N° 2227”) del 31 de diciembre de 2014, se reglamenta la aplicación de los precios de transferencia en Bolivia. Un aspecto relevante para el presente trabajo de investigación es el texto del artículo 2°, mismo que dispone la configuración de seis potenciales criterios de vinculación, siempre en el marco de la participación entre una persona (natural o jurídica) nacional y una persona (natural o jurídica) del exterior, o viceversa. Es importante resaltar que el Decreto Supremo antes mencionado, no

---

<sup>1</sup> Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico

reconoce para fines de los precios de transferencia, la vinculación entre dos o más personas (naturales o jurídicas) domiciliadas en territorio nacional.

El presente estudio tiene por objeto demostrar la necesidad de una modificación a la legislación tributaria vigente, que incorpore el criterio de vinculación para las operaciones comerciales y/o financieras entre empresas domiciliadas dentro del territorio nacional.

Se recomienda gestionar la modificación de la normativa aplicable en materia de precios de transferencia.

## **CAPITULO I. ASPECTOS GENERALES**

### **1.1 Introducción**

Los precios de transferencia son los precios que pactan dos entidades vinculadas entre sí al momento de transferir bienes y/o servicios entre ambas. Es decir, son los precios a los cuales una entidad compra o vende productos, bienes y/o servicios a otra entidad que forma parte del mismo grupo económico.

Para comprender el concepto anterior, resulta fundamental definir el término de vinculación. Se entiende que dos entidades se encuentran vinculadas entre sí cuando una de ellas mantiene una participación directa o indirecta en la dirección, control o capital de la otra.

Configurada la vinculación, es posible presumir que las operaciones entre estas dos o más compañías se encuentran influenciados por un conjunto de estrategias y relaciones comerciales distintas a las que normalmente dominarían las negociaciones ocurridas entre dos entidades independientes o no vinculadas. Es por ello que los Estados, a través de sus legislaciones, exigen que las compañías vinculadas demuestren que sus operaciones están pactadas en cumplimiento al principio de plena competencia, principio que se encuentra establecido en los lineamientos de la OCDE.

En Bolivia, el régimen de precios de transferencia se inicia a partir de la modificación del artículo 45° de la Ley N° 843 (Texto Ordenado Vigente), e incorpora los preceptos fundamentales en la materia tales como: principio de plena competencia, criterio de vinculación, facultad de la administración tributaria para verificar el cumplimiento del principio de plena competencia, establecimiento de los métodos para la revalorización o ajuste en materia de precios de transferencia, etc.

El presente trabajo, está enfocado a realizar un análisis de la normativa local e internacional en materia de precios de transferencia, que forma parte del Derecho Internacional Tributario, a fin de establecer y demostrar la necesidad de aplicar ciertas modificaciones a la legislación vigente.

## 1.1 Antecedentes

Los precios de transferencia no son más que lo que su propio nombre de antemano sugiere. Son los precios que pactan dos entidades vinculadas entre sí al momento de transferir bienes y/o servicios entre ambas. Es decir, son los precios a los cuales una entidad compra o vende productos, bienes y/o servicios a otra entidad que forma parte de su mismo grupo económico.

Para comprender el concepto anterior, resulta fundamental definir el término de vinculación. Se entiende que dos entidades se encuentran vinculadas entre sí cuando una de ellas mantiene una participación directa o indirecta en la dirección, control o capital de la otra. Es decir, la vinculación existe cuando una entidad es capaz de ejercer, en cierto grado, un dominio directo o indirecto sobre otra como resultado, por ejemplo, de su participación en el capital accionario. Igualmente, se habla de vinculación entre entidades cuando las personas que participan directa o indirectamente en la dirección, control o detentan capital son las mismas para dos o más entidades.

Cuando dos entidades se encuentran vinculadas, los precios que pactan en la transferencia de bienes y/o servicios entre sí, se encuentran influenciados por un conjunto de estrategias y relaciones comerciales distintas a las que normalmente dominarían las negociaciones ocurridas entre dos entidades independientes o no vinculadas. De esta manera, el clásico comportamiento comercial basado en la interacción de la oferta y la demanda, donde cada oferente busca vender al precio más alto posible y cada demandante busca a su vez comprar al precio más bajo posible, no necesariamente tiene lugar bajo una relación de vinculación.

Es así como los precios pactados en la compra o venta de bienes y/o servicios por parte de dos entidades vinculadas, podrían diferir de los precios que regularmente pactarían dos entidades independientes en circunstancias similares o comparables, es decir, del precio de libre mercado. Tales hechos resultan absolutamente lógicos dado que en las negociaciones desarrolladas por entidades vinculadas no existen los mismos incentivos comerciales y económicos que se encuentran presentes en las negociaciones pactadas por entidades independientes. No obstante, para fines de las regulaciones estatales y, específicamente para fines de la administración fiscal, los precios de transferencia cobran una significativa importancia.

A través del manejo planificado de los precios de transferencia, dos entidades vinculadas podrían trasladar artificialmente utilidades o pérdidas de una jurisdicción a otra, en conjunto con los



bienes y servicios transferidos. Así, por ejemplo, una empresa podría acordar con su parte vinculada la venta de su producción a un precio muy bajo, obteniendo en consecuencia una baja rentabilidad en sus operaciones o incluso presentando pérdidas contables. Por el contrario, la parte vinculada, que estaría comprando los bienes a un precio por debajo del regular, probablemente obtendría una alta rentabilidad en sus operaciones como resultado de su baja estructura de costos y la estrategia adoptada por el grupo empresarial.

Este tipo de situaciones impide que las regulaciones gubernamentales puedan ser aplicadas adecuadamente, especialmente aquellas relacionadas con la administración fiscal y la efectiva determinación de la utilidad o renta a ser gravada con los impuestos correspondientes. Por esta razón, el tema de precios de transferencia ha cobrado cada vez mayor importancia, especialmente dentro del actual proceso económico de globalización, donde las transacciones entre entidades pueden traspasar cualquier frontera jurisdiccional.

De esta manera, un conjunto de empresas vinculadas entre sí, como lo es un grupo multinacional cualquiera, podría definir estrategias específicas con la intención de evadir impuestos y regulaciones fiscales mediante los precios de transferencia y el consecuente traslado artificial de utilidades y pérdidas de una jurisdicción fiscal a otra. En este sentido, la corporación o casa matriz como un todo, es dueña de las ganancias obtenidas por cada una de sus subsidiarias y empresas filiales, así como también de sus pérdidas. Sin embargo, podría intentar reflejar las primeras (ganancias) en aquellos países o jurisdicciones de menor imposición fiscal y las segundas (pérdidas) en aquellas de mayor imposición fiscal.

Debe entenderse que el impuesto sobre la renta o impuesto a las ganancias (en Bolivia, Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas), en conjunto con el impuesto al consumo, representa el principal medio de recaudación tributaria para cualquier Estado moderno. Este impuesto parte de la obligación que tiene cada persona o entidad empresarial de contribuir, de acuerdo con su capacidad económica, al financiamiento del Estado como resultado de realizar en él una actividad generadora de enriquecimiento; razón por la cual regularmente es determinado como un porcentaje aplicado sobre la ganancia o utilidad neta obtenida en el ejercicio fiscal. Por tanto, si una entidad presentara pérdidas en sus operaciones como resultado de una manipulación en sus precios de transferencia, no podría ser gravada con este impuesto en cuestión y la recaudación tributaria por parte del Estado resultaría soslayada al no reflejar la realidad económica de las operaciones desarrolladas.

Producto de este análisis, diversas administraciones fiscales alrededor del mundo han creado y aplicado un conjunto regulaciones y normativas específicas destinadas a evitar el fenómeno descrito y, en consecuencia, obligar a una determinación más adecuada de la utilidad gravable realmente atribuible a cada jurisdicción fiscal en función de su actividad económica. Estas reglas son plasmadas en el apartado 1 del artículo 9 del *Modelo de Convenio Tributario sobre Renta y Patrimonio* de la OCDE<sup>2</sup> y que se replica en las *Directrices aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias* de la OCDE, aplicables en materia de precios de transferencia:

*“(Cuando) dos empresas (asociadas) estén, en sus relaciones comerciales y/o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de la base que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos para una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas podrían incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia.”*<sup>3</sup>

El concepto anterior es más bien conocido como el principio de plena competencia o principio *arm's length*, el cual puede resumirse en el concepto de que toda transacción efectuada entre entidades vinculadas debe ser negociada y pactada en la misma forma y bajo las mismas condiciones en que lo hubiesen hecho entidades independientes en circunstancias comparables.

En el año 2014, Bolivia incorpora en su legislación tributaria el régimen de precios de transferencia mediante la promulgación de Ley N° 549 del 21 de julio de 2014<sup>4</sup>, que modifica el artículo 45 e introduce los artículos 45° bis y 45° ter de la Ley N° 843. La referida disposición legal fue reglamentada a través del DS N° 2227, del 31 de diciembre de 2014<sup>5</sup>.

Con el cambio normativo mencionado en el párrafo precedente, el marco regulatorio local busca asegurar que las utilidades gravadas con el Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (“IUE”) resulten acordes a la actividad realizada.

---

<sup>2</sup> Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)

<sup>3</sup> Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias. OCDE: Julio 2010. Punto 1.6.

<sup>4</sup> Gaceta Oficial de Bolivia, Ley N° 549, de 21 de julio de 2014. Realiza modificaciones e incorpora a la Ley N° 843 de 20 de mayo de 1996 (Texto Ordenado Vigente); así como realiza incorporaciones a la Ley N° 1990, de 28 de julio de 1990, Ley General de Aduanas.

<sup>5</sup> Gaceta Oficial de Bolivia, Decreto Supremo N° 2227, de 31 de diciembre de 2014. Reglamenta los artículos 45°, 45° bis y 45° ter de la Ley N° 843 (Texto Ordenado Vigente), modificados e incorporados mediante la Ley N° 549, de 21 de julio de 2014.

Para ello, el marco regulatorio boliviano establece de manera limitativa seis criterios de vinculación, mediante los cuales se puede determinar si dos o más empresas son vinculadas entre sí. Es importante mencionar que todos los criterios siempre hacen referencia a la relación comercial y/o financiera entre una o más personas (naturales o jurídicas) locales vs. una o más personas (naturales o jurídicas) del exterior.

## **1.2 Planteamiento del problema**

### **1.2.1 Identificación del problema**

Actualmente en Bolivia el Decreto Supremo N° 2227, que reglamenta los artículos 45° y siguientes de la Ley N° 843, establece que las operaciones comerciales y/o financieras entre dos o más compañías vinculadas deben cumplir el principio de plena competencia, siempre y cuando las operaciones antes mencionadas sean desarrolladas entre una compañía local y otra del exterior; nótese que la legislación actual no considera las operaciones desarrolladas entre dos o más compañías domiciliadas en territorio nacional.

Este vacío legal podría conducir a que operaciones en el mercado interno, realizadas por compañías vinculadas localmente, busquen mecanismos para reducir la carga fiscal del impuesto a la renta.

La presente investigación pretende demostrar que este vacío legal puede llevar a que grupos económicos locales busquen ventajas fiscales. Por tanto, se propondrá una complementación del artículo 2° del DS 2227, con el fin de que las transacciones entre dos o más compañías locales cumplan con el principio de plena competencia.

### **1.2.2 Formulación del problema**

¿De qué manera se debe modificar el artículo 2° del Decreto Supremo N° 2227, a objeto de garantizar que las transacciones comerciales y/o financieras realizadas entre dos o más compañías vinculadas locales cumplan el principio de libre mercado?

## **1.3 Justificación**

### **1.3.1 Justificación teórica**

La presente investigación plantea una complementación del artículo 2° del Decreto Supremo N° 2227, con el fin de que las operaciones comerciales y/o financieras, realizadas entre compañías vinculadas locales, estén obligadas a cumplir el principio de libre mercado y consecuentemente reducir el riesgo de una erosión de la base del IUE en Bolivia, aspecto que habría sido dejado de lado por la legislación boliviana.

Es importante mencionar que, la presente investigación no busca la modificación del artículo 45° de la Ley N° 843, dado que el texto de esta norma no condiciona a que la vinculación se configure necesariamente entre una persona (natural o jurídica) nacional y otra del extranjero.

Finalmente, el análisis de legislación comparada a nivel regional también será desarrollado en la presente investigación, dado que nos ayudará a entender cómo otras jurisdicciones abordan y aplican el concepto de vinculación local en materia de precios de transferencia.

### **1.3.2 Justificación metodológica**

Metodológicamente el presente trabajo de investigación permitirá proponer una solución al vacío legal existente en la legislación objeto de estudio, haciendo uso del método científico, para lo cual se establecerá la relación causal entre la variable independiente, causa; y la variable dependiente, efecto y el entorno.

### **1.3.3 Justificación social**

Esta investigación pretende justificar la necesidad de complementar la actual reglamentación en materia de Precios de Transferencia, con la finalidad de incrementar la recaudación tributaria, reduciendo el riesgo de un traslado de los beneficios gravables por el IUE.

### **1.3.4 Justificación práctica**

En la práctica, el presente trabajo podrá ser de utilidad para la Autoridad Tributaria, dado que permitirá demostrar la necesidad de contar con normativa relacionada a la vinculación local y consecuentemente incrementar los índices de recaudación.

### **1.3.5 Justificación individual**

El presente trabajo, contribuirá al desarrollo profesional del autor, dada la experiencia específica con la que cuenta en materia de Precios de Transferencia.

## **1.4 Delimitaciones**

### **1.4.1 Delimitación temática**

El presente trabajo se enmarca en las ciencias sociales, dentro del derecho público, en el cual se encuentra el derecho tributario que a su vez recae dentro de una de sus ramas como es el derecho tributario internacional.

### **1.4.2 Delimitación espacial**

La presente investigación se desarrollará en la ciudad de La Paz; sin embargo, los resultados tendrán un alcance aplicable a nivel nacional.

### **1.4.3 Delimitación temporal**

El desarrollo de esta investigación se inicia desde abril 2014, fecha en la cual se realizó la promulgación de la Ley N° 549, que modifica el artículo 45° de la Ley N° 843, hasta diciembre 2020, fecha en la que este trabajo fue finalizado.

## **1.5 Objetivos**

### **1.5.1 Objetivo general**

Proponer un marco jurídico que modifique el artículo 2° del DS N° 2227, del 31 de diciembre de 2014, a objeto de garantizar que las transacciones comerciales y/o financieras realizadas entre compañías vinculadas locales cumplan el principio de libre mercado.

### **1.5.2 Objetivos específicos**

- Identificar los antecedentes doctrinales y normativos relacionados a los precios de transferencia.

- Examinar la situación actual de la legislación boliviana referida a los precios de transferencia.
- Analizar las implicancias tributarias relacionadas al impuesto a la renta producto de las operaciones entre compañías vinculadas locales.
- Comparar las legislaciones a nivel regional, relacionadas con los precios de transferencia y particularmente los criterios de vinculación.
- Elaborar las bases jurídicas que permita complementar las normas actuales referidas a los criterios de vinculación, establecidos en el artículo 2° del Decreto Supremo N° 2227 del 31 de diciembre de 2014.

## 1.6 Hipótesis

La modificación del artículo 2° del DS N° 2227 en Bolivia, va a garantizar que las transacciones comerciales y/o financieras realizadas entre compañías vinculadas locales cumplan el principio de libre competencia.

## 1.7 Operativización de las variables

La operativización de variables permite establecer la coherencia que existe entre el problema, objetivo general y la hipótesis.

**Tabla 1.**

*Matriz de consistencia*

Nominal	Conceptual	Indicadores	Resultados
VI <sup>6</sup> : Criterios de vinculación	Conjunto de parámetros, establecidos a través de la normativa, para establecer le vinculación entre dos o más una personas naturales o jurídicas.	Revisión y lectura del artículo 2° del Decreto Supremo N° 2227.	Verificación de la falta de complementación de la normativa boliviana referida a los criterios de vinculación entre dos o más empresas domiciliadas en territorio nacional.

<sup>6</sup> Variable independiente

Nominal	Conceptual	Indicadores	Resultados
VD <sup>7</sup> : Transacciones comerciales y/o financieras	<p>La transacción comercial es un acuerdo llevado a cabo entre un comprador y un vendedor mediante el cual se observa una contraprestación de un servicio y/o venta de un bien.</p> <p>La transacción financiera es un acuerdo entre un prestamista y un prestatario, en la cual se pacta una transacción con la aplicación de una tasa de retorno o tasa de interés.</p>	Revisión y análisis de la Ley N° 14379 (Código de Comercio) y los Lineamientos de la OCDE en Precios de Transferencia	Conceptualización de las transacciones comerciales y/o financieras.
VD: Compañías vinculadas locales	Se define como compañías vinculadas locales a dos o más empresas domiciliadas dentro una misma jurisdicción que estén relacionadas a nivel de participación de capital, control, administración y/o grado de parentesco familiar de los ejecutivos.	Revisión de bibliografía referida a la vinculación local en materia de precios de transferencia.	Análisis y conceptualización de la vinculación entre compañías locales.
VD: Principio de libre mercado	El mercado libre es el sistema en el que el precio de los bienes es acordado por el consentimiento entre los vendedores y los consumidores,	Revisión de los Lineamientos OCDE en Precios de Transferencia	Obtención de la definición conceptual del principio de libre mercado.

<sup>7</sup> Variable dependiente

Nominal	Conceptual	Indicadores	Resultados
	mediante las leyes de la oferta y la demanda		

*Elaboración: Propia*

### **1.8 Enfoque jurídico de la investigación**

La presente investigación tendrá un enfoque jurídico propositivo, dado que el objetivo es proponer un marco jurídico a fin de complementar la legislación actual referida a Precios de Transferencia, garantizando el cumplimiento del principio de libre mercado en las operaciones comerciales y/o financieras entre compañías vinculadas locales.

### **1.9 Técnica de la investigación**

El presente trabajo utilizará como técnica de investigación el análisis argumentativo puesto que el objetivo es proponer un marco jurídico a fin de complementar la legislación actual referida a precios de transferencia.



## CAPITULO II. MARCO TEÓRICO

El contenido que respalda teóricamente las acciones que se llevarán a cabo para cumplir con los objetivos específicos:

**Tabla 2.**

*Contenido del marco teórico*

<b>Objetivos específicos</b>	<b>Acciones</b>	<b>Fundamentación teórica</b>
Identificar los antecedentes doctrinales y normativos relacionados a los precios de transferencia	Buscar normativa de tributación internacional, referida a los precios de transferencia.	Lineamientos de la OCDE para precios de transferencia. Artículo 9° del Modelo de convenios de la OCDE
Examinar la situación actual de la legislación boliviana referida a los precios de transferencia.	Revisar y analizar la legislación boliviana referida a los Precios de Transferencia.	Artículo 45°, 45° bis y 45° ter, de la Ley No. 843 (Texto Ordenado Vigente) modificada por la Ley N° 549 y normas reglamentarias conexas.
Analizar las implicancias tributarias relacionadas al impuesto a la renta producto de las operaciones entre compañías vinculadas locales.	Demostrar con ejemplos prácticos la necesidad de incorporación del concepto de “vinculación local” en la legislación boliviana en materia de precios de transferencia.	Principio de plena competencia; y Teoría del impuesto a la renta.
Comparar las legislaciones a nivel regional, relacionadas con los precios de transferencia y particularmente los criterios de vinculación.	Revisar la normativa relacionada a los precios de transferencia a objeto de identificar los criterios utilizados de vinculación local.	Legislaciones regionales referidas principalmente a la vinculación local en el marco de los Precios de Transferencia.
Elaborar las bases jurídicas que permita complementar las normas actuales referidas a los criterios de vinculación, establecidos en el artículo 2° del Decreto Supremo N° 2227.	Proponer la modificación de la normativa vigente, incorporando el concepto de la vinculación local en la legislación tributaria boliviana.	Teoría de la vinculación local en los Precios de Transferencia

*Elaboración: Propia*

El presente trabajo de investigación pretende demostrar la necesidad de incorporar el criterio de vinculación local en la legislación boliviana, para lo cual se hará uso ciertos preceptos introductorios del 'Derecho Tributario Internacional'; el artículo 9° del Modelo de convenio de la OCDE (imposición de las empresas asociadas); y conceptos más específicos asociados a la materia de los 'Precios de Transferencia'. Esto nos permitirá cumplir con el primer objetivo específico de presente trabajo.

## 2.1 Concepto del Derecho Tributario Internacional

El *Derecho* por naturaleza resulta de imposible definición pues se trata de un ente inmaterial, inmanente a la naturaleza humana que regula la conducta del ser humano desde el momento en que tiene vida, hasta después de su muerte. Desborda, entonces, cualquier conceptualización que del mismo se pueda realizar. Sin embargo, a efectos didácticos y para una mayor comprensión de las instituciones jurídicas, es usual calificarlo y clasificarlo desde distintas ópticas. Así, por ejemplo, entre las clasificaciones más difundidas del derecho se encuentra aquella que distingue entre *Derecho Público* y *Derecho Privado* y la que distingue entre *Derecho Nacional* y *Derecho Internacional*. Estas clasificaciones se refieren a diversas aristas sobre un mismo objeto de estudio, el *Derecho*.

El *Derecho Internacional*, de antigua data, porque se reconoce como su padre a Hugo Grocio<sup>8</sup>, ha tenido un crecimiento vertiginoso en los últimos años y ha ido abarcando una serie de disciplinas jurídicas que antes se consideraban como parte únicamente del derecho interno. Este crecimiento ha ido acompañado también del reconocimiento cada vez mayor a organismos supranacionales de competencias incluso de carácter legislativo y jurisdiccional.

En una noción tradicional, el Derecho Internacional “está dirigido a reglamentar las relaciones jurídicas de los sujetos que componen la comunidad internacional”. El Derecho Internacional Público es concebido “como la rama del derecho público que estudia las relaciones entre Estados y entre éstos y los demás sujetos del Derecho Internacional, así como la organización y funcionamiento de la comunidad Internacional”<sup>9</sup>.

Por otra parte, el Derecho Internacional Privado ha sido conceptualizado como aquel que regula y dirime los choques de estatutos jurídicos que se producen en las relaciones entre particulares

---

<sup>8</sup> Hogo Grocio, nacido en los Países Bajos el 10 de abril de 1583, fallecido en Alemania el 28 de agosto de 1645. Fue jurista, escritor y poeta holandés. Es conocido como el padre del Derecho Internacional por su obra “*De iure belli ac pacis*”, 1625.

<sup>9</sup> Ramón Falcón y Tella y Elvira Pulido Guerra. *Derecho Fiscal Internacional*, 2018

que ya sea por su domicilio, nacionalidad u otros factores se desenvuelven dentro de un sistema jurídico distinto al de la otra parte.

Es en este entorno del Derecho Internacional donde se aprecia con nítida claridad la existencia de un Derecho Tributario Internacional. Disciplina jurídica que surge como consecuencia de la innegable necesidad de buscar estructuras fiscales uniformes a los diversos países, así como una respuesta a las situaciones producidas por la globalización de las relaciones económicas que se dan, entre otros factores, por el desarrollo de la tecnología. Vogel<sup>10</sup> señala que “El Derecho Tributario Internacional comprende la totalidad de prescripciones jurídicas sobre tributación relativa a hechos que superan los territorios nacionales”<sup>11</sup>.

Inciden también en el surgimiento de esta rama del derecho factores como el desarrollo de políticas económicas y fiscales, la necesidad de atraer recursos para inversiones productivas y la generación de riquezas, el contar *con mecanismo adecuados para luchar contra la evasión fiscal*, la corrección de la doble imposición internacional, entre otras circunstancias.

Nótese que, de acuerdo con lo mencionado en los párrafos precedentes, la materia de precios de transferencia tiene su génesis en el Derecho Tributario Internacional; sin embargo, para el presente trabajo el tema de precios de transferencia es abordado desde una óptica local constituyéndose en una herramienta para la mecanización de transacciones entre dos o más compañías domiciliadas en Bolivia. No obstante, se considera importante entender los antecedentes y origen de la materia de precios de transferencia.

## **2.2 Artículo 9° del Modelo de convenio de la OCDE**

El artículo 9° del Modelo de convenio de la OCDE refiere a los ajustes de los beneficios a efectos fiscales en el caso de que las condiciones en que se hayan efectuado las operaciones entre empresas asociadas (sociedades matrices y sus filiales, y sociedades sometidas a un control común) difieran de las normales de mercado entre partes independientes (plena competencia).

Las conclusiones por la aplicación de este artículo se recogen en las “Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones tributarias”

---

<sup>10</sup> Klaus Vogel (1930 – 2007), nacido en Hamburgo, Alemania. Fue reconocido como un experto académico en temas de Tributación Internacional, particularmente en los tratados para evitar la doble imposición.

<sup>11</sup> Ramón Falcón y Tella y Elvira Pulido Guerra. *Derecho Fiscal Internacional*, 2018

que se actualiza periódicamente con objeto de reflejar los resultados del trabajo del Comité en la materia.

Dicho informe refleja principios internacionalmente aceptados y ofrece directrices para la aplicación del principio de plena competencia, cuya enunciación autorizada se contiene en este artículo.

### **2.3 Concepto y evolución de los precios de transferencia**

Entre los mecanismos de Derecho Tributario Internacional que implementan los Estados para resguardar sus intereses en relación a operaciones que ocurren entre múltiples jurisdicciones, se ven reflejados en ciertos principios fundamentales relativos a la tributación de las empresas multinacionales<sup>12</sup> y que se traduce en una serie de lineamientos basados en el concepto de 'libre competencia' o 'libre mercado' (conceptos que se desarrollarán más adelante) que son base fundamental para el desarrollo de lo que hoy conocemos como los precios de transferencia.

Las reglas de los precios de transferencia tienen como fundamento el cumplimiento del principio de plena competencia el cual se materializa en virtud del apartado 1° del artículo 9° del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE, el cual sirve de base para los tratados bilaterales que se suscriben en materia tributaria, y que se replica según el punto 1.6 de las Directrices de la OCDE, las cuales son el marco conceptual de la aplicación de las reglas de precios de transferencia a nivel mundial:

*“(Cuando) dos empresas (asociadas) estén, en sus relaciones comerciales y/o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de la base que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos para una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas podrían incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia.”<sup>13</sup>*

En términos simples, el principio de plena competencia o *arm's length* (por su aceptación en idioma inglés) puede reducirse a la obligación que tienen toda empresa de pactar con sus empresas vinculadas, y cada legislación particular definirá cómo se configurará la vinculación o no de sus contribuyentes, en términos similares a los que pactaría con terceros independientes.

---

<sup>12</sup> Ver el Modelo de Convenio Tributario sobre la renta y sobre el patrimonio de la OCDE.

<sup>13</sup> Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias. OCDE: Julio 2010. Punto 1.6.

Según *Standrad & Poors* los precios de transferencia “son el proceso de fijar y verificar que los precios sobre las transferencias internacionales de la venta, licencia o renta de los bienes o servicios entre las empresas relacionadas sean las que correspondan al mercado nacional o internacional para determinar las obligaciones fiscales”<sup>14</sup>.

En palabras de José de Jesús Gómez Cotero, “la figura de precios de transferencia trata de impedir que las utilidades o pérdidas generadas en un país sean trasladadas a otro por medio de operaciones rectificables, tales como intereses, dividendos, regalías, etc., formas a través de las cuales los contribuyentes buscan minimizar la carga tributaria remitiendo utilidades de un país hacia otro. Lo que se busca con esta figura es evitar la manipulación de las operaciones que a través de tasas reducidas distorsionen la política fiscal de los países que intervienen”<sup>15</sup>.

Herbert Bettinger Barrios sugiere entender los precios de transferencia, como “aquellos lineamientos que van orientados a evitar, que por actos de naturaleza comercial o contractual se provoquen efectos fiscales nocivos en el país donde se generan las utilidades o pérdidas en una actividad empresarial o de servicios”<sup>16</sup>

Finalmente, Jimmy Cruz Camacho, afirma que el término precios de transferencia se refiere al precio pactado por operaciones efectuadas entre dos o más divisiones que pertenecen a un mismo grupo de empresas, sea este multinacional o no. De esta manera, para que un precio pueda considerarse de transferencia, tiene que ser el resultado de una transacción realizada entre dos o más empresas que asuman como entidades relacionadas. Es decir, que un precio de transferencia es aquel que se establece en transacciones que realizan entre diferentes ramos o divisiones de una misma empresa o grupo multinacional de empresas.<sup>17</sup>

A partir de los conceptos antes mencionados, podemos extraer que los precios de transferencia son en principio un marco fiscal que regula mediante normativa local como de manera internacional (Lineamientos de la OCDE, tratados internacionales), el que las empresas multinacionales realicen sus transacciones con partes relacionadas a precios de libre competencia, con el propósito fundamental de que se tribute lo justo en cada país involucrado.

---

<sup>14</sup> Standrad & Poors, *Precios de transferencia un breve estudio*, McGraw, 2001

<sup>15</sup> Gómez Cotero José de Jesús, *Precios de Transferencia una Visión Jurídica*, DoFiscaI, México, 1999

<sup>16</sup> Bettinger Barrios Herbert, *Precios de transferencia y sus efectos fiscales*, Editorial ISEF, Mexico 1999.

<sup>17</sup> Jimmy Cruz Camacho, *Los Precios de Transferencia – Un caso de estudio*.

## 2.4 Precios de transferencia en la región

Las normas de precios de transferencia comienzan a aplicar en Latinoamérica a partir del año 1995, siendo México el primer país que lo incorporó. En general, salvo en el caso de Brasil, las normas de precios de transferencia siguen las *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*, en lo sucesivo *Lineamientos de la OCDE*, que desde 1979 han dado el marco conceptual que aplican la mayoría de los países latinoamericanos.

Desde el punto de vista histórico, el primer texto a nivel internacional que menciona el principio de plena competencia es el borrador de 1933, denominado *Tratado Multilateral de Asignación de Utilidades de Negocio*, desarrollado en Estados Unidos. Adicionalmente, el primer caso en el que una Corte a nivel de resolución de disputas realiza un ajuste de ingresos para reflejar la realidad económica de una operación se produjo en 1935, dentro del caso *Asiatic Petroleum Co. Vs Commissioner of Internal Revenue*, de la Corte de Apelaciones de Estados Unidos<sup>18</sup>.

En palabras de Rossana Rodríguez, “la globalización de las operaciones comerciales juntamente con el surgimiento de grupos económicos generó la necesidad de establecer mecanismos que permitiesen verificar a la administración tributaria como a las propias empresas involucradas, que las transacciones comerciales intragrupo fueron efectivamente realizadas a valor de mercado”<sup>19</sup>.

Los países latinoamericanos que son miembros de la OCDE son Chile y México, estando a la fecha en proceso de postulación Colombia y Perú, que quieren formar parte de esta organización. No obstante, las legislaciones de precios de transferencia de los latinoamericanos (excepto Brasil) incorporan los Lineamientos de la OCDE en sus aspectos principales: principio de plena competencia, métodos, ajustes, etc. El grado de incorporación de los Lineamientos de la OCDE dependen de cada jurisdicción; por ejemplo, la legislación peruana, en la que se señala que en todo aquello que no se oponga a sus internas, vale decir, Ley y Reglamento de Impuesto a la Renta, serán de aplicación obligatoria lo establecido en los Lineamientos de la OCDE.

---

<sup>18</sup> Ver: *US Court of Appeals for the Second Circuit – 79 F.2d 234 (2d Cir 1935)*, 16 de Agosto de 1935.

<sup>19</sup> Rodríguez R., *Precios de transferencia. Referencia al régimen aplicable al Perú*; Marcial Pons, Madrid, Barcelona, Buenos Aires, 2008.

## 2.5 **Ámbito de aplicación de los precios de transferencia**

Ahora bien, el primer aspecto que se debe tener en consideración cuando se quiere analizar un tema de precios de transferencia es el del ámbito de aplicación de las normas. Es decir, ¿cuándo se aplican las normas de precios de transferencia? ¿Cuáles son los supuestos contemplados en la norma local a fin de aplicar la figura de institución de precios de transferencia?

Tal como se señaló anteriormente, el punto 1.6 de los Lineamientos de la OCDE señala que a las normas de precios de transferencia se utilizan para analizar las transacciones de partes vinculadas o relacionadas. No obstante, será la legislación interna de cada país la que establezca cuándo se aplican las normas de precios de transferencia.

En general, las normas de los países pueden establecer que las normas de Precios de Transferencia se aplican para:

*i. Análisis de las transacciones con partes vinculadas o relacionadas:*

Una persona natural o jurídica, será parte relacionada cuando por algún motivo dicha persona tenga la potencialidad de ejercer influencia significativa en las decisiones comerciales de otra persona natural o jurídica. Determinar las características de cómo se configurará dicha vinculación dependerá de la normativa del país en concreto; haciéndose por lo general referencia a características como la composición accionaria, directivos, ser miembros de un grupo empresarial o la realización de actividades comerciales compartidas, ya sea en paralelo o colateralmente.

*ii. Análisis de transacciones desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula tributación:*

Se define como baja o nula tributación aquella tasa impositiva que es igual a cero o cuyo valor es significativamente bajo en relación con la tasa impositiva de renta de la jurisdicción base de análisis. Las diferentes jurisdicciones deberán establecer parámetros dentro de los cuales se entenderá que una tasa determinada será considerada como baja por su sistema impositivo respecto de la tasa local o de lo contrario la normativa local podrá establecer un listado de jurisdicciones que serán consideradas como países de baja o nula tributación.

*iii. Transacciones internacionales:*

Serán las que involucren más de un país. Así, podemos estar ante el caso de transacciones que involucren dos países (ejemplo: una empresa importa de su vinculada que está domiciliada

en otro país) o múltiples países (ejemplo: la fabricación de un celular que tiene componentes de múltiples países: la pantalla se hace en el país A, la batería en el país B y el procesador principal en el país C). Como puede deducirse el que las fases del proceso de producción se realicen por separado en distintas jurisdicciones y obedece a una razón económica ya que resulta menos rentable centralizar la producción en un solo lugar; sin embargo, las implicancias del análisis de precios de transferencia no se reduce a una simple visión de fases de transacciones en varios países, sino que puede abarcar un espectro mayor dependiente de la planificación tributaria a la que puede someterse cierto grupo de transacciones.

*iv. Transacciones nacionales:*

En este punto es preciso mencionar que muchas jurisdicciones únicamente exigen la aplicación de las normas de precios de transferencia para los casos de transacciones internacionales, pues se considera que no existiría perjuicio al fisco para los casos de transacciones entre empresas vinculadas nacionales en la medida que lo que pagó o dejó de pagar uno de ellos se compensará con lo que pagó su otra vinculada. Sin embargo, puede darse que a nivel local existan inclusive regímenes especiales de imposición a la renta, las cuales justifiquen en cambio de perspectiva del análisis.

## **2.6 Métodos de precios de transferencia.**

Los métodos de precios de transferencia se desarrollan en los Lineamientos de la OCDE y pueden expandirse según el caso y la legislación particular.

Sin perjuicio de lo antes mencionado, en forma general los métodos para determinar los precios de transferencia se dividen en:

- a) Métodos tradicionales basados en las operaciones (productos y/o servicios); y
- b) Métodos basados en el resultado de las operaciones (funciones/negocio).

Se considera que los métodos tradicionales basados en las operaciones son el medio más directo para determinar si las condiciones de las relaciones comerciales o financieras de las empresas asociadas se ajustan al principio de plena competencia. Esto es así, porque cualquier diferencia entre el precio de una operación vinculada y el de una operación comparable no vinculada puede imputarse directamente a las relaciones comerciales o financieras aceptadas o impuestas entre las empresas, pudiendo determinar las condiciones de plena competencia sustituyendo directamente el precio de la operación vinculada por el de la no vinculada. Los Lineamientos de la OCDE considera como métodos tradicionales basados en las operaciones a: i) Método del



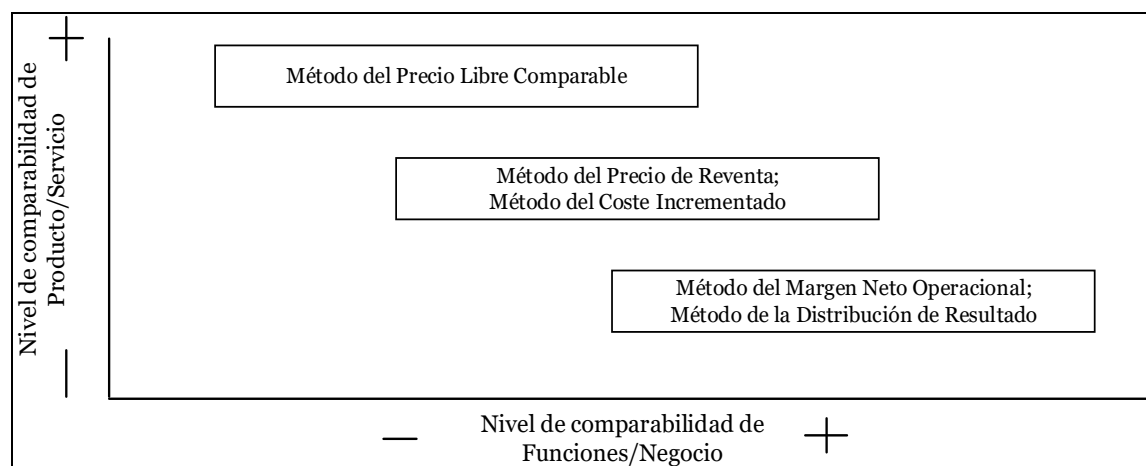
Precio Libre Comparable; ii) Método del Precio de Reventa; y iii) Método del Coste Incrementado.<sup>20</sup>

Por otro lado, existen situaciones en las que los métodos basados en el resultado de las operaciones resultan más apropiados que los métodos tradicionales. Por ejemplo, aquellos en los que cada una de las partes realiza aportaciones únicas y valiosas a la operación vinculada, o cuando las partes llevan a cabo actividades muy integradas, lo que puede hacer que el método de distribución del resultado resulte mucho más apropiado que un método unilateral. Los Lineamientos de la OCDE considera como métodos basados en el resultado de las operaciones a: i) Método del Margen Neto Operacional; y ii) Método de la Distribución del Resultado.

La siguiente figura ilustra el nivel de comparabilidad para cada uno de los métodos de precios de transferencia citados anteriormente.

### Figura 1.

*Nivel de comparabilidad de los métodos de precios de transferencia*



*Fuente y elaboración: Propia*

Como se puede observar en el gráfico anterior, el método del Precio Libre Comparable es el método que ofrece una mayor comparabilidad, pues está enfocado por sí mismo en el producto o servicio que es materia de la transacción. Por otro lado, los métodos del Margen Neto Operacional y Distribución de Resultado ofrecen un menor grado de comparabilidad, pero enfoca su análisis al resultado (márgenes) de las funciones del negocio analizado, ofreciendo una

<sup>20</sup> Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias. OCDE: Julio 2010. Pág. 78-93.

perspectiva global de la transacción determinada. Es necesario mencionar que en la práctica la aplicación del Método Neto Operacional es mayor a la aplicación del Método del Precio Libre Comparable, principalmente, como se mencionó anteriormente, por la ausencia de información suficiente para poder desarrollar es último método, pues requiere de información exacta de una transacción igual a la analizada entre terceros independientes.

## **2.7 Precios de Transferencia en Bolivia**

La aplicación de precios de transferencia en Bolivia no sería posible sin la Reforma Tributaria de la Ley N° 843, del 20 de mayo de 1986, que desde sus inicios implementa como impuesto base y fundamental de esta reforma lo concerniente al impuesto al consumo, es decir, al Impuesto al Valor Agregado (IVA), debido a la hiperinflación que afectaba la economía nacional producida en Bolivia, durante los años 1983, 1984 y 1985, que generó una presión tributaria que representaba una recaudación por concepto de impuestos menor al uno por ciento (1%), afectando a la participación del Producto Interno Bruto (PIB).

En relación al Impuesto Renta Presunta de las Empresas (IRPE), en el inicio a la implementación de la Ley de Reforma Tributaria en Bolivia tenía una alícuota fija del 3%, de obligación periódica anual, con un plazo para cumplir con el pago del impuesto respectivo de hasta ciento veinte días posteriores a la finalización de la gestión fiscal correspondiente. Gestiones fiscales que se iniciaron el 1° de enero de 1986, clasificándolas en función de su actividad económica al 31 de marzo para empresas industriales, al 30 de junio para empresas agrícolas, ganaderas y agroindustriales, al 30 de septiembre para empresas mineras, y al 31 de diciembre para empresas bancarias, seguros, comerciales, servicio y otras no contempladas en las fechas anteriores.

En el año 1994, el numeral 9° del artículo 1° la Ley de Reforma Tributaria fue parcialmente modificada mediante la Ley N° 1606 de 22 de diciembre de 1994, creándose de esta manera el Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (IUE) en sustitución del IRPE, impuesto vigente a partir del inicio de la gestión fiscal 1995, para cada sector económico clasificado en función a la actividad económica que le corresponda.

En nuestro país, el primer antecedente del régimen de precios de transferencia se origina en la Ley N° 516 del 04 de abril de 2014. El artículo 4°, inciso h) establece que: “Los precios de transferencia son aquellos resultantes de las transacciones y operaciones realizadas entre

empresas vinculadas, considerando las efectuadas entre la matriz, filiales y/o subsidiarias o entre filiales y/o entre subsidiarias, de las cuales al menos una se encuentra domiciliada en el país; por pagos de bienes o servicios u otras operaciones que puedan ser distintos de los pactados entre empresas independientes”. Por otro lado, el artículo 11 de la misma Ley establece las condiciones para la inversión en Bolivia, de entre las cuales el inciso b) mencionada que: “Las inversiones extranjeras deben cumplir con la normativa sobre precios de transferencia establecida en el país.”

Ahora bien, sobre la base de la Ley de Reforma Tributaria, Leyes N° 843 y N° 1606, se promulgó la Ley N° 549, del 21 de julio de 2014<sup>21</sup>, mediante la cual ya se establecen las disposiciones normativas relacionadas con los precios de transferencia y determina la obligación formal de los contribuyentes para su aplicación, cumplimiento e información, según corresponda, en función de la clasificación dispuesta por actividades económicas, a partir de la gestión fiscal respectiva, que se inicie el año 2015.

La mencionada disposición legal referida a los precios de transferencia, quedó reglamentada de manera posterior a través del Decreto Supremo N° 2227, del 31 de diciembre de 2014<sup>22</sup> y la Resolución Normativa de Directorio N° 10.0008.15, de 30 de abril de 2015 del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN), estableciéndose así el marco reglamentario y operativo para implementar la normativa de Precios de Transferencia, que incluye en su contenido el cumplimiento de obligaciones formales por transacciones comerciales y/o financieras que los sujetos pasivos del IUE realizaron con sus partes vinculadas, respecto a documentación e información a presentar, características, requisitos, medios, plazos y sanciones en caso de incumplimiento. Las obligaciones formales comenzaron a partir de la gestión fiscal iniciada en 2015, de manera progresiva y por tipo de actividad económica.

### **2.7.1 Evolución normativa de los precios de transferencia en Bolivia**

Como se tiene anotado anteriormente, las normas específicas relacionadas al régimen de precios de transferencia en Bolivia son de reciente data, a partir del 21 de julio de 2014, ajustadas en el marco de la Ley N° 843, de Reforma Tributaria, Título III, artículos 45°, 45° bis y 45° ter de 20 de mayo de 1986 (Texto Ordenado Vigente).

---

<sup>21</sup> Gaceta Oficial de Bolivia, *Ley N° 549, de 21 de julio de 2014*. Realiza modificaciones e incorpora a la *Ley N° 843 de 20 de mayo de 1986 (Texto Ordenado Vigente)*; así como realiza incorporaciones a la *Ley N° 1990, de 28 de julio de 1990, Ley General de Aduanas*.

<sup>22</sup> Gaceta Oficial de Bolivia, *Decreto Supremo N° 2227, de 31 de diciembre de 2014*. Reglamenta los artículos 45°, 45° bis y 45° ter de la *Ley N° 843 (Texto Ordenado Vigente)*, modificados e incorporados mediante la *Ley N° 549, de 21 de julio de 2014*.

Asimismo, la Ley N° 549 realiza modificaciones e incorporaciones a la Ley N° 1990, General de Aduanas, de 20 de mayo de 1986, que implementa la vigencia de precios de transferencia en el tiempo para Bolivia.

Por su parte, el marco normativo reglamentario para precios de transferencia en el tiempo, se encuentra desarrollado a partir de diciembre de 2014 mediante Decreto Supremo N° 2227 de 31 de diciembre de 2014; Reglamentando los artículos 45°, 45° bis y 45° ter de la Ley N° 843, de Reforma Tributaria (Texto Ordenado Vigente), asimismo, mediante la Disposición Adicional Única de dicha Ley se modificó el artículo 251° (aceptación del valor transaccional) Reglamento a la Ley General de Aduanas, modificaciones e incorporaciones mediante la Ley N° 549, de 21 de julio de 2014, con lo cual se implementa una modificación en el sistema de valoración aduanera.

Adicionalmente, en el marco del reglamento operativo se encuentra el SIN, RND 10.0008.15, de 30 de abril de 2015, momento de vigencia en el tiempo, donde establece el marco normativo de precios de transferencia en operaciones entre partes vinculadas.

Finalmente, la RND N° 1017000000001 del 13 de enero de 2017, modificada por la RND N° 1018000000006 y la RND N° 1019000000002, establecen el listado de países que la legislación boliviana considera como de baja o nula tributación y que gatilla la vinculación de las transacciones comerciales y/o financieras establecidas en el numeral 3° del artículo 2° del Decreto Supremo N° 2227 del 31 de diciembre de 2014.

El sistema tributario boliviano, en la misma línea de la OCDE, dispone en el artículo 45°, párrafo I, que las operaciones comerciales y/o financieras realizadas entre partes vinculadas, el valor de transacción deberá ser aquel que se hubiere acordado entre partes independientes en operaciones comparables de mercado. Las empresas vinculadas a otras nacionales y/o extranjeras deben elaborar sus registros contables de forma separada de las otros, a fin de que los estados financieros de su gestión permitan determinar el resultado impositivo de fuente boliviana. Son partes vinculadas cuando una persona natural o jurídica participa en la dirección, control y/o administración o posea capital en otra empresa, o cuando un tercero directa o indirectamente en la dirección, control, administración o posea capital en dos o más empresas<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> Ver Gaceta Oficial de Bolivia, *Artículo 45°- I de la Ley N° 843 (Texto Ordenado Vigente)*, modificados e incorporados mediante la Ley N° 549, de 21 de julio de 2014, sobre Precios de Transferencia.

## 2.7.2 Definición de partes relacionadas o vinculadas según la legislación boliviana.

Como se citó anteriormente, las empresas multinacionales han venido empleando desde su aparición mecanismos para reducir su presión fiscal; por lo contrario, las administraciones tributarias de todos los países prestan más atención a la disminución de las recaudaciones producto del traslado de beneficios a otros países que podría ser sometidos a imposición en el país de origen de la renta. El tratamiento de este tema es complicado, por dos aspectos principales: i) la dificultad de definir la existencia y cuantificación de un proceso ficticio que vulnere el principio libre mercado, y ii) la posibilidad de intervención de las autoridades tributarias.

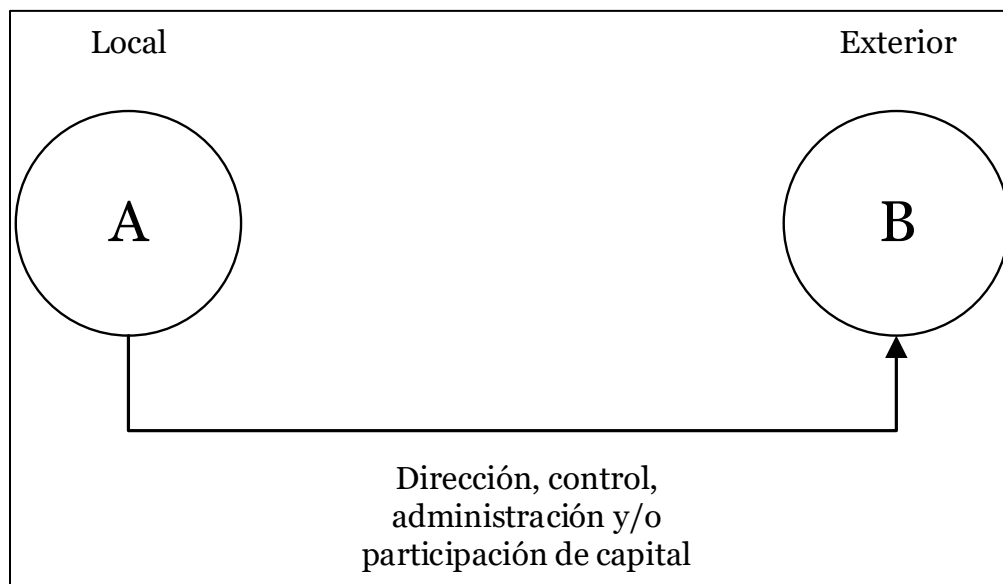
Sin perjuicio de lo antes mencionado, las administraciones fiscales en la mayoría de las jurisdicciones (incluida Bolivia), han alineado sus normativas locales para determinar en qué casos dos o más personas naturales o jurídicas podrán ser categorizadas como partes vinculadas a la luz del desarrollo de las transacciones comerciales y/o financieras.

Para tal efecto, la legislación tributaria boliviana establece seis (6) criterios de vinculación basados de forma general desde dos perspectivas: la societaria y la comercial.

A continuación, esquematizamos de forma práctica los seis (6) tipos de vinculación establecidos en el artículo 2° del Decreto Supremos N° 2227 del 31 de diciembre de 2014.

### Figura 2:

*Criterio de vinculación N° 1*



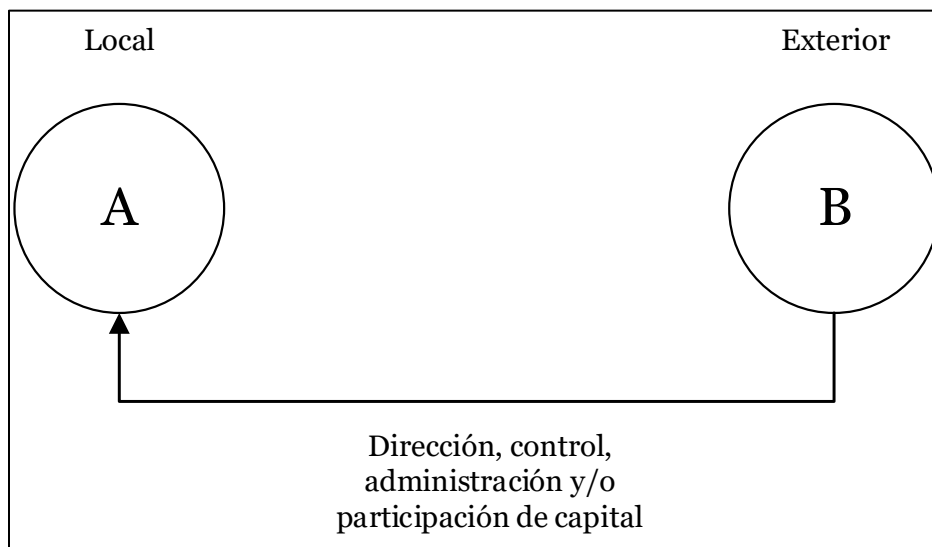
*Elaboración: Propia*

El primer criterio establece que cuando la empresa A (persona natural o jurídica) domiciliada en territorio nacional participe directa o indirectamente en la dirección, control, administración o posea capital en la empresa B (persona natural o jurídica) del exterior.

Es importante mencionar que la legislación boliviana, en lo relacionado con la participación de capital, no establece un límite mínimo de participación para poder ser considerada como vinculada. En ese sentido, se entenderá que cuando la empresa A tenga una participación, por ejemplo, del 1%, este hecho podrá gatillar la vinculación establecida en la norma.

**Figura 3.**

*Criterio de vinculación N° 2*

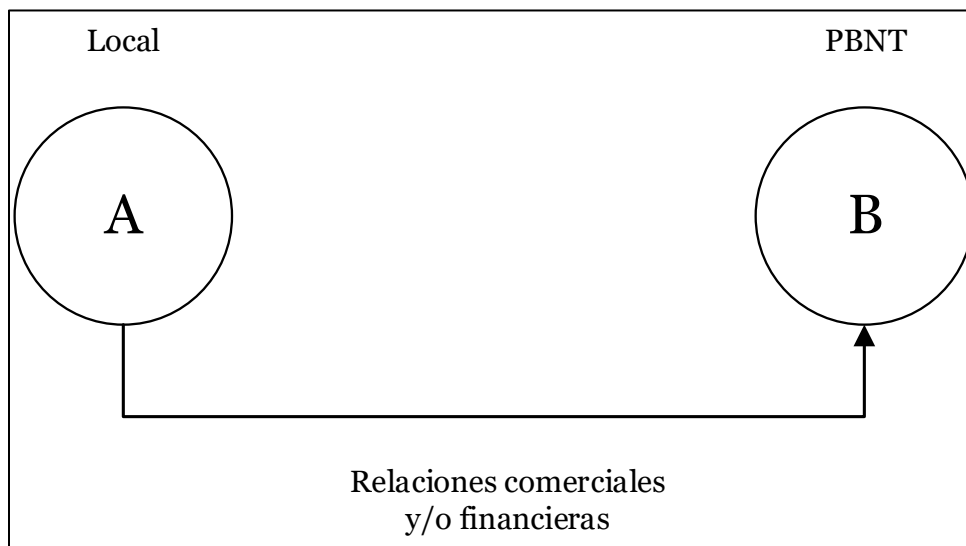


*Elaboración: Propia*

El segundo criterio de vinculación establecido en la legislación boliviana está entendido cuando la empresa B (persona natural o jurídica) domiciliada en el exterior, participe directa o indirectamente en la dirección, control, administración o posea capital en una o más empresas nacionales (empresa B) que operen en territorio nacional

#### Figura 4.

##### Criterio de vinculación N° 3



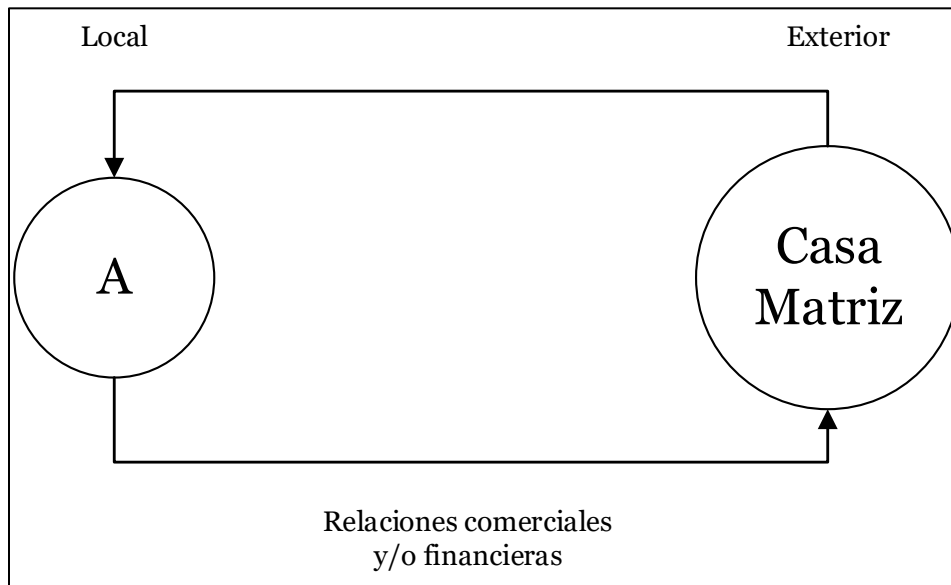
Elaboración: Propia

El siguiente criterio establecido en la legislación boliviana, está dictado cuando la empresa A (persona natural o jurídica) con operaciones en territorio nacional mantenga relaciones comerciales y/o financieras directas o indirectas, con la empresa B (personas naturales o jurídicas) domiciliadas o que realicen operaciones en países con baja o nula tributación.

Es importante mencionar que la RND N° 101700000001 del 13 de enero de 2017 establece un listado de jurisdicciones que son consideradas como Países de Baja o Nula Tributación (PBNT), lo cual permite.

**Figura 5.**

*Criterio de vinculación N° 4*

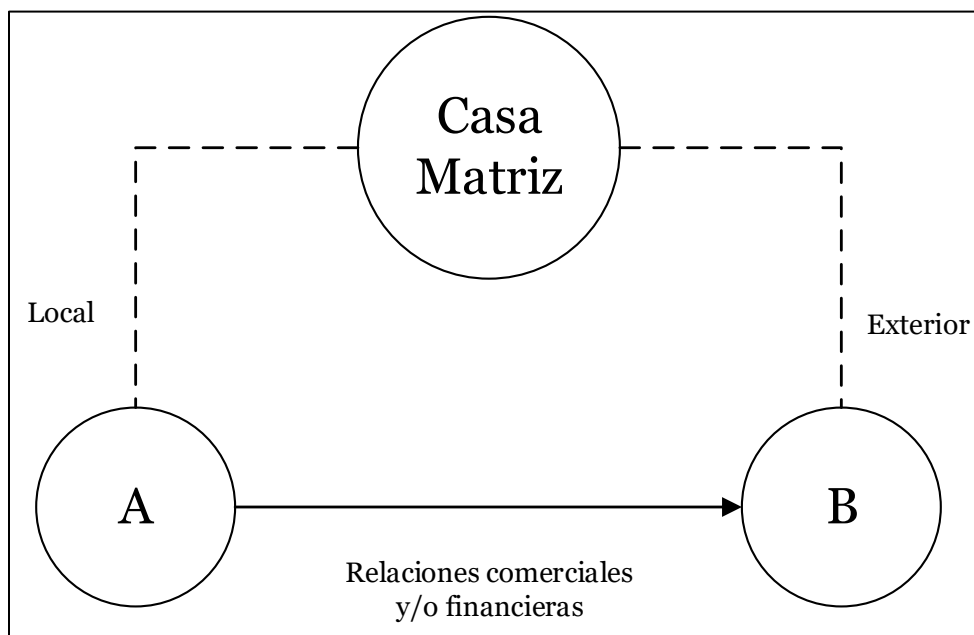


*Elaboración: Propia*

El cuarto criterio de vinculación está establecido cuando una empresa A (sucursal, filial o subsidiaria) en territorio nacional mantenga operaciones con su casa matriz del exterior o viceversa;

**Figura 6:**

*Criterio de vinculación N° 5*



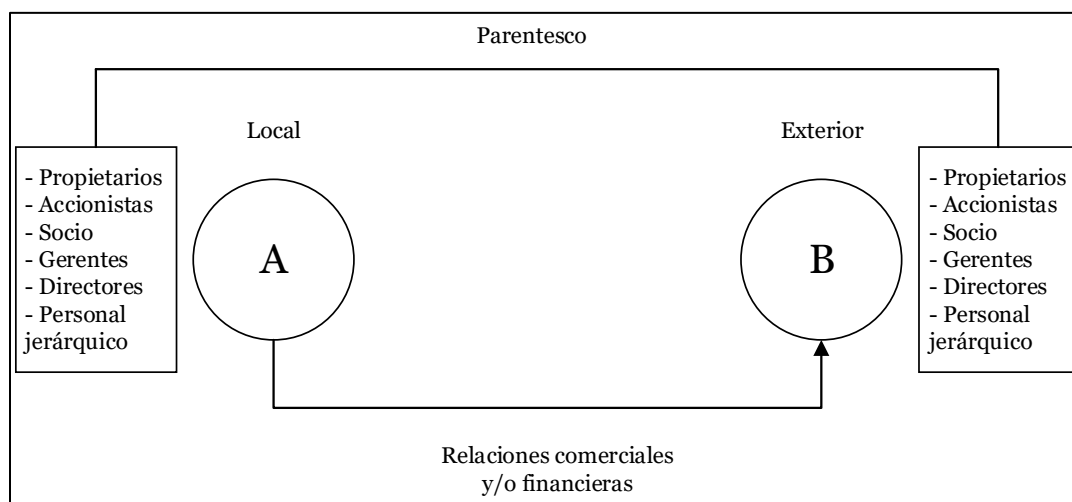
*Elaboración: Propia*



En conexión con el criterio de vinculación mencionado en el párrafo anterior, el quinto criterio que la norma menciona está dado cuando se realicen operaciones comerciales y/o financieras entre una sucursal, filial o subsidiaria situada en territorio nacional (Empresa A) y otra del exterior (Empresa B) de una misma casa matriz

**Figura 7:**

*Criterio de vinculación N° 6*



*Elaboración: Propia*

Finalmente, el último criterio de vinculación establecido en la legislación boliviana establece que cuando se realicen operaciones comerciales y/o financieras entre una empresa nacional (empresa A) y otra en el extranjero (empresa B), cuyos propietarios, accionistas, socios, gerentes, miembros de directorio o personal jerárquico tengan parentesco hasta cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, serán consideradas como dos compañías vinculadas.

### **2.7.3 Metodologías de precios de transferencia en la legislación boliviana**

El artículo 45° ter de la Ley N° 843 y el artículo 7° del DS N° 2227 establecen los métodos que los contribuyentes pueden emplear para documentar sus transacciones intercompañía. Los métodos referidos son:

- a. Método del Precios Comparable No Controlado (PCNC).- Consiste en valorar el precio del bien o servicio en una operación entre vinculadas, utilizando como base el precio del bien o servicio idéntico o el de una operación de características similares en una operación entre partes independientes de características similares, circunstancias comparables, efectuando, si fuera preciso, los ajustes necesarios para obtener la

equivalencia, considerando las particularidades de la operación y las prácticas de mercado.

- b. Método del Precio de Reventa.- Consiste en sustraer del precio de reventa de un bien, servicio o derecho, el margen de utilidad bruta que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con partes independientes o, en su defecto, el margen habitual de utilidad bruta con relación a las ventas netas, que se apliquen por partes independientes en operaciones comparables, pudiendo efectuar, si fuera preciso, los ajustes necesarios para obtener la equivalencia considerando las particularidades de la operación. Se considera margen habitual el porcentaje que represente la utilidad bruta respecto de las ventas netas.
- c. Método del Costo Adicionado.- Consiste en incrementar el valor de adquisición o costo de producción de un bien, servicio o derecho, con el margen habitual de utilidad bruta que obtenga el sujeto pasivo en operaciones similares o ventas a terceros no vinculados, o en su defecto, incrementar el margen habitual que obtienen partes independientes en operaciones comparables respecto al costo de ventas, pudiendo efectuar los ajustes necesarios para obtener la equivalencia considerando las particularidades de la operación. Se considera margen habitual el porcentaje que represente la utilidad bruta respecto de los costos de venta.
- d. Método de distribución de Utilidades. - Consiste en asignar, a cada parte vinculada que realice de forma conjunta una o varias operaciones comerciales y/o financieras, las utilidades operacionales obtenidas del resultado común derivado de dicha operación u operaciones. Esta asignación se realizará en función de un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito partes independientes en circunstancias similares, considerando activos, ventas, gastos, costos específicos y otras variables que reflejen adecuadamente lo dispuesto en el DS N° 2227. Cuando sea posible asignar, de acuerdo con alguno de los métodos anteriores una utilidad mínima a cada parte en base a las funciones realizadas, el método de distribución de utilidades se aplicará sobre la base de la utilidad residual conjunta que resulte una vez efectuada esta primera asignación; la utilidad residual se asignará en atención a un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito partes independientes en circunstancias similares teniendo en cuenta lo dispuesto en el párrafo anterior.

- e. Método del Margen Neto de la Transacción. - Consiste en fijar el precio a través del margen de utilidad neto que hubiere obtenido el sujeto pasivo o, en su defecto, terceros en operaciones idénticas, similares o comparables realizadas entre partes independientes. El margen de utilidad neto puede ser obtenido con base a variables tales como activos, costos, ventas, gastos o flujos de efectivo o la variable que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones. Este método es aplicable cuando se realicen operaciones en las que existen prestaciones o transacciones desarrolladas por las partes vinculadas, donde sea difícil obtener información confiable sobre precios de alguna de las partes involucradas en la transacción.

#### i. Medidas estadísticas en la legislación boliviana

El artículo 6° del DS N° 2227 establece que en el análisis de comparabilidad se identificará el rango de diferencias de valor, que es el segmento de la muestra de datos entre el límite inferior del valor de transacción ( $R_{inf}$ ) y el superior ( $R_{sup}$ ), para lo cual se aplicará la siguiente fórmula:

$$R_{sup} = \left[ LIMITE_{inf} + \frac{3(LIMITE_{sup} - LIMITE_{inf})}{4} \right] \quad R_{inf} = \left[ LIMITE_{inf} + \frac{(LIMITE_{sup} - LIMITE_{inf})}{4} \right]$$

*Dónde:*

$L_{inf}$ : es el límite inferior de la muestra, es decir el valor mínimo.

$L_{sup}$ : es el límite superior de la muestra, es decir el valor máximo.

Si el precio de la transacción u operación sujeto a verificación se encuentra dentro del rango de diferencias de valor, se considerará que dicho precio es equivalente al que se hubiera obtenido en una operación entre partes independientes; es decir, que la vinculación no ha influido en el precio reportado por el sujeto pasivo.

Si el precio de la transacción u operación se encuentra fuera del rango de diferencias de valor, se entenderá que la vinculación ha influido en el precio declarado por el contribuyente.

En ese sentido, según el artículo 10° de la RND N° 10-0008-15, si el precio o valor pactado de la operación entre partes vinculadas se encuentra fuera del rango de diferencias de valor y, como consecuencia de ello, se generó una disminución de la base imponible para la determinación del IUE, el ajuste al precio o valor de la operación que hubieran utilizado partes independientes se determinará por medio de la siguiente fórmula:

$$R2 = \left[ LIMITE_{inf} + 2 \left( \frac{LIMITE_{sup} - LIMITE_{inf}}{4} \right) \right]$$

### CAPITULO III. MARCO PRÁCTICO

Abordados en los capítulos anteriores los antecedentes y el marco normativo en lo relacionado con los precios de transferencia, que se basa en el cumplimiento del principio de libre mercado para operaciones entre dos o más compañías relacionadas, y tomando en cuenta la legislación boliviana aplicable en esta materia. El análisis de factibilidad para la incorporación del criterio de vinculación se plasma en el presente capítulo a través de 2 casos de estudio que serán desarrollados en lo posterior.

Antes de iniciar con la realización de los casos, consideramos importante repasar algunos conceptos clave que nos permitan contextualizar de mejor manera la aplicación de los casos prácticos:

- i. Debido una mayor integración de las economías durante las últimas dos décadas, las empresas multinacionales han adquirido una mayor participación en el comercio mundial (70%); hecho que, en algunos casos, puede resultar la aplicación de mecanismos para reducir la presión fiscal de estas empresas multinacionales (conocidas también como estrategias de planificación tributaria).
- ii. Para poder hacer frente a estas estrategias de planificación tributaria, empleadas por las empresas multinacionales, los países miembros de la OCDE establecen una serie de directrices y lineamientos relacionados con los precios de transferencia, que tienen como fundamento principal el cumplimiento al principio de libre competencia.
- iii. Bolivia, a partir del año 2015 adopta en su legislación tributaria el régimen de precios de transferencia a través del artículo 45° de la Ley N° 843 (Texto Ordenado Vigente), modificado y complementado por la Ley N° 549 del 14 de julio de 2014.
- iv. La normativa en precios de transferencia en Bolivia se basa en los Lineamientos de la OCDE antes mencionados, en lo referido principalmente en la aceptación del principio de libre mercado, criterios de vinculación, metodologías, ajustes de comparabilidad, etc.
- v. A través del Decreto Supremo N° 2227, del 31 de diciembre de 2014, la legislación boliviana reglamenta la aplicación de los precios de transferencia. De esta normativa

- un aspecto importante para el presente trabajo de investigación es lo relacionado con el artículo 2°, mismo que dispone los criterios de vinculación cuando dos o más empresas realicen operaciones comerciales y/o financieras.
- vi. Es importante mencionar que el artículo 2° del Decreto Supremo N° 2227, configura para los seis criterios de vinculación, la participación entre una persona (natural o jurídica) nacional y una persona (natural o jurídica) del exterior, o viceversa.
  - vii. En complementación con el punto anterior, es importante mencionar que la legislación boliviana no reconoce, para fines de los precios de transferencia, la vinculación entre dos o más personas (naturales o jurídicas) domiciliadas en territorio nacional.
  - viii. Si bien este criterio puede verse justificado con el hecho de que la alícuota del impuesto a la renta (IUE) es del 25% dentro de todo el territorio nacional; no debemos olvidar que existen ciertas industrias, como la bancaria y a minera, que cuentan con alícuotas adicionales para el IUE o ciertas regiones dentro el territorio nacional que cuentan con exoneraciones o exenciones al IUE. Por ejemplo, la ciudad de El Alto, a través de la Ley N° 2685, establece la exoneración del pago del IUE por 10 años para nuevas industrias establecidas en su jurisdicción, siempre que se cumplan los requisitos correspondientes.
  - ix. De acuerdo con todo lo mencionado anteriormente, en el presente capítulo se realizará el estudio de dos casos, a partir de los cuales y demostrará la necesidad de que la legislación boliviana incorpore el criterio de vinculación local en la legislación actual.

### **3.1 Primer caso de estudio - Banca**

#### **3.1.1 Introducción**

De manera general, las entidades financieras están reguladas en el ámbito tributario a partir de la Ley N° 843 (Texto Ordenado Vigente) del 20 de mayo de 1986 y demás normas reglamentarias.

Al igual que el resto de las industrias a nivel nacional, las entidades financieras están sujetas al Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas que grava el 25% de las utilidades resultantes de

los estados financieros al cierre de cada gestión anual, ajustadas de acuerdo a lo que disponga la Ley antes mencionada y su reglamentación.

Adicionalmente, el artículo 51° ter, de la Ley N° 843 (Texto Ordenado Vigente), modificado por la Ley N° 771 de 29 de diciembre de 2015, establece la creación de una Alícuota Adicional al IUE del 25%, para todas las entidades financieras reguladas por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero – ASFI, siempre que el coeficiente de rentabilidad respecto del patrimonio supere el 6% de las utilidades netas imponibles.

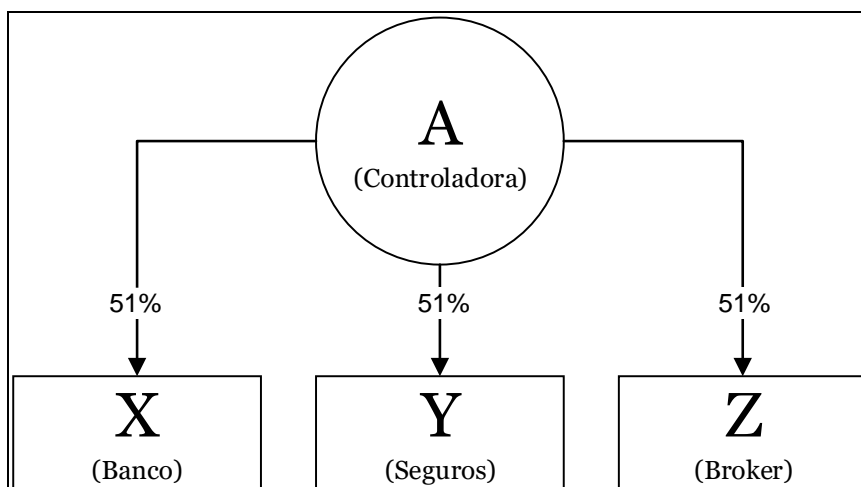
### 3.1.2 **Ámbito de aplicación del caso de estudio**

De acuerdo a lo establecido en la Ley de Servicios Financieros N° 393, en su artículo 381°, establece que cuando un conjunto de empresas financieras, entre ellas una entidad de intermediación financiera, presentan relaciones de afinidad y de intereses comunes podrán ser consideradas como un Grupo Financiero. Lo cual implica que debe estar administrada y controlada por una Sociedad Controladora, que cuente con al menos el 51% de participación accionaria en cada una de las empresas controladas.

De esta manera, un Grupo Financiero puede estar conformado por una entidad de intermediación financiera (por ejemplo, un banco) y otras empresas financieras (por ejemplo, empresas de seguros y empresas corredoras de bolsa).

#### **Figura 8.**

*Esquema corporativo de un Grupo Financiero*



*Fuente y elaboración: Propia*

La figura anterior, muestra a la empresa controladora A, misma que cuenta con una participación del 51% en las demás empresas del grupo financiero. X, que pertenece al rubro bancario; Y perteneciente a la industria de seguros; y Z que es una empresa corredora de bolsa o *bróker*.

### **3.1.3 Análisis del caso de estudio**

Para iniciar nuestro análisis, recordemos que uno de los principios fundamentales de los Precios de Transferencia es el cumplimiento al principio de plena competencia, cuyo concepto se ha desarrollado ampliamente en el capítulo anterior.

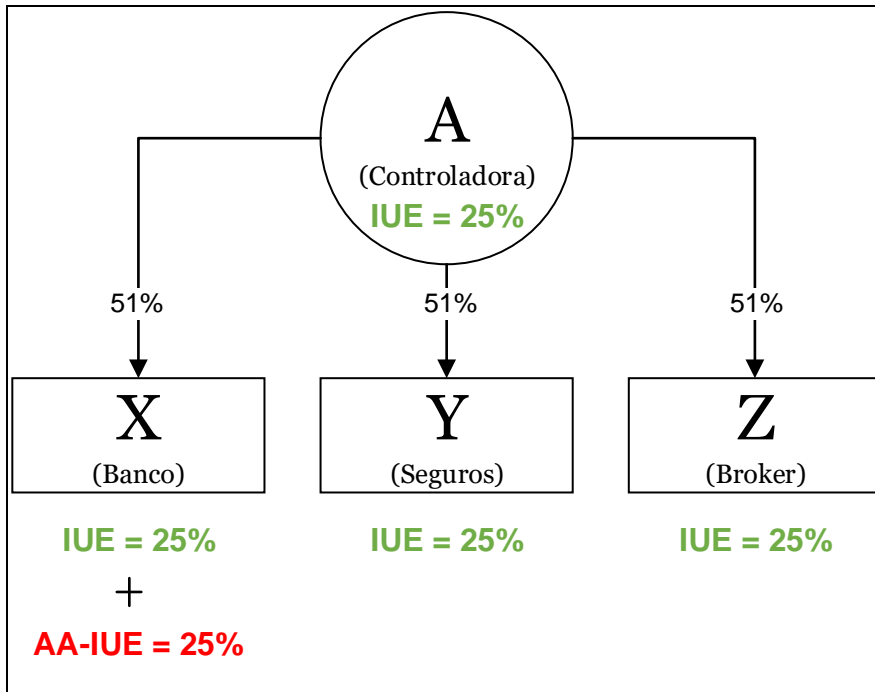
Asimismo, para un mejor entendimiento del caso, vamos a dividir el desarrollo en dos (2) escenarios. En el primero ejemplificaremos y demostraremos que no existe un riesgo de perjuicio fiscal en las operaciones comerciales y/o financieras de dos o más empresas vinculadas, que estén domiciliadas en Bolivia, siempre y cuando las empresas sean objeto de una misma alícuota del impuesto a la renta (IUE). En el segundo escenario, demostraremos para el caso de la industria bancaria, que, si existe un riesgo de perjuicio tributario, dadas las alícuotas adicionales con las que debe afrontar una entidad de intermediación financiera.

#### *3.1.3.1 Escenario 1: Operaciones entre empresas vinculadas locales con la misma alícuota de IUE.*

Supongamos las empresas del Grupo Financiero se encuentran domiciliadas en territorio boliviano, consecuentemente todas se encuentran alcanzadas por el IUE con una alícuota del 25% (excepto la empresa "X"), tal como se muestra en la figura a continuación.

**Figura 9.**

*Alícuotas del IUE para las empresas del Grupo Financiero*



*Elaboración: Propia*

En este caso, debido a que las alícuotas del impuesto a la renta son similares para las empresas “Y” y “Z”, el riesgo de perjuicio al fisco es nulo; dado que, por ejemplo, lo que dejó de pagar la empresa “Y”, por concepto de IUE, es compensado por el pago de la empresa “Z”.

A efectos de complementar el concepto mencionado anteriormente, a continuación, se muestra un análisis del caso desde el punto de vista numérico, a través de la exposición de los Estados de Resultados de las empresas “Y” y “Z” para la gestión 2017



**Figura 10.**

*Análisis de caso numérico - Banca (Escenario 1)*

<b>Sub - escenario # 1</b>			
<b>Empresa Y:</b>		<b>Empresa Z</b>	
	<b>2017</b>		<b>2017</b>
	<b>Bs.</b>		<b>Bs.</b>
Ingresos operativos	1.000	Ingresos operativos	2.000
Egresos operativos	-500	Egresos operativos	-800
Egresos administrativos	-200	Egresos administrativos	-300
<i>Resultado Operativo</i>	<u>300</u>	<i>Resultado Operativo</i>	<u>900</u>
Egresos Financieros	-80	Egresos Financieros	-90
Otros ingresos y egresos	100	Otros ingresos y egresos	150
<b>Resultado del ejercicio</b>	<u>320</u>	<b>Resultado del ejercicio</b>	<u>960</u>
IUE (25%)	80 [a]	IUE (25%)	240 [b]
<b>Total IUE pagado 320 [a] + [b]</b>			
<b>Sub - escenario # 2</b>			
<b>Empresa Y</b>		<b>Empresa Z</b>	
	<b>Bs.</b>		<b>Bs.</b>
Ingresos operativos	1.000	Ingresos operativos	<b>2.100</b>
Egresos operativos	-600	Egresos operativos	-800
Egresos administrativos	-200	Egresos administrativos	-300
<i>Resultado Operativo</i>	<u>200</u>	<i>Resultado Operativo</i>	<u>1.000</u>
Egresos Financieros	-80	Egresos Financieros	-90
Otros ingresos y egresos	100	Otros ingresos y egresos	150
<b>Resultado del ejercicio</b>	<u>220</u>	<b>Resultado del ejercicio</b>	<u>1.060</u>
IUE (25%)	55 [a]	IUE (25%)	265 [b]
<b>Total IUE pagado 320 [a] + [b]</b>			

*Elaboración: Propia*

Como se puede apreciar, en el primer sub-escenario, el IUE (25%) de la empresa “Y” equivale a Bs80 para la gestión fiscal 2017; y el IUE para la empresa “Z” es de Bs240 para la misma gestión. Se debe entender que el fisco percibirá como un impuesto de Bs320 por ambas empresas al cierre de la gestión 2017.

Ahora bien, supongamos que para el segundo sub-escenario, correspondiente a la misma gestión fiscal, ambas empresas vinculadas pactan la prestación de un servicio de “asistencia técnica” en materia gerencial equivalente a Bs100. En ese sentido la Empresa “Z” (prestadora

del servicio) registra un ingreso operativo de Bs100; y en contraposición la Empresa “Y” registra un gasto operativo que equivale al mismo monto.

Si bien los saldos correspondientes al IUE de la empresa “Y”, y la empresa “Z” mostrados en el sub-escenario 1 son distintos al sub-escenario 2 (ver figura ...); la suma de ambos impuestos (Bs320) sigue siendo el mismo en ambos escenarios. Consecuentemente se puede concluir que, dado que la alícuota del IUE es la misma para ambas empresas, no existe un riesgo de ocasionar un perjuicio tributario al fisco.

### *3.1.3.2 Escenario 2: Operaciones entre empresas vinculadas locales con distinta alícuota de IUE.*

Siguiendo con el caso objeto de análisis, para este escenario implicaremos la participación de la empresa “X” con la empresa “Z” para lo cual simularemos los Estados de Resultados Respektivos, con el IUE determinado para cada una de ellas.

**Figura 11.**

*Análisis de caso numérico – Banca (Escenario 2)*

<b>Sub - escenario # 1</b>			
<b>Empresa X:</b>		<b>Empresa Z</b>	
	<b>2017</b>		<b>2017</b>
	<b>Bs.</b>		<b>Bs.</b>
Ingresos operativos	1.000	Ingresos operativos	2.000
Egresos operativos	-500	Egresos operativos	-800
Egresos administrativos	-200	Egresos administrativos	-300
<i>Resultado Operativo</i>	<u>300</u>	<i>Resultado Operativo</i>	<u>900</u>
Egresos Financieros	-80	Egresos Financieros	-90
Otros ingresos y egresos	100	Otros ingresos y egresos	150
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b><u>320</u></b>	<b>Resultado del ejercicio</b>	<b><u>960</u></b>
<u>IUE (25%)</u>	<u>80 [a]</u>	<u>IUE (25%)</u>	<u>240 [b]</u>
<u>AA-IUE (25%)</u>	<u>80 [c]</u>		
<b>Total IUE pagado</b>		<b>400 [a] + [b] + [c]</b>	
<b>Sub - escenario # 2</b>			
<b>Empresa X</b>		<b>Empresa Z</b>	
	<b>Bs.</b>		<b>Bs.</b>
Ingresos operativos	1.000	Ingresos operativos	<b>2.100</b>
Egresos operativos	<b>-600</b>	Egresos operativos	-800
Egresos administrativos	-200	Egresos administrativos	-300
<i>Resultado Operativo</i>	<u>200</u>	<i>Resultado Operativo</i>	<u>1.000</u>
Egresos Financieros	-80	Egresos Financieros	-90
Otros ingresos y egresos	100	Otros ingresos y egresos	150
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b><u>220</u></b>	<b>Resultado del ejercicio</b>	<b><u>1.060</u></b>
<u>IUE (25%)</u>	<u>55 [a]</u>	<u>IUE (25%)</u>	<u>265 [b]</u>
<u>AA-IUE (25%)</u>	<u>55 [c]</u>		
<b>Total IUE pagado</b>		<b>375 [a] + [b] + [c]</b>	

*Elaboración: Propia*

Como se puede apreciar, en el sub-escenario #1, el IUE (25%) más la AA-IUE (25%) de la empresa “X” equivale a Bs160 para la gestión fiscal 2017; y el IUE para la empresa “Z” es de

Bs240 para la misma gestión. Se debe entender que el fisco percibirá como un impuesto de Bs400 por ambas empresas al cierre de la gestión 2017.

Ahora bien, supongamos que para el segundo sub-escenario, correspondiente a la misma gestión fiscal, ambas empresas vinculadas pactan la prestación de un servicio de “asistencia técnica” en materia gerencial equivalente a Bs100. En ese sentido la Empresa “Z” (prestadora del servicio) registra un ingreso operativo de Bs100; y en contraposición la Empresa “X” registra un gasto operativo que equivale al mismo monto.

Nótese que, para este Escenario, el total del impuesto a ser recaudado por el fisco es diferente para ambos sub-escenarios, a raíz de la existencia de alícuotas de IUE diferentes para ambas empresas.

#### **3.1.4 Resultados obtenidos**

Resultado del análisis del primer caso práctico planteado para sustentar el presente trabajo de investigación, se puede observar que, dadas las alícuotas diferenciadas para las diferentes empresas del Grupo Financiero, es posible registrar ciertas operaciones comerciales y/o financieras a fin de poder reducir la base imponible del impuesto a la renta en cabeza de las empresas que tienen una mayor alícuota de IUE. Y que es necesario realizar un análisis de estas transacciones a fin de establecer el cumplimiento o no del principio de libre competencia. Sin perjuicio de lo antes mencionado; el 28 de diciembre de 2020 se promulga la Ley N° 1356, misma que en su disposición adicional octava modifica el artículo 51 ter de la Ley N° 843, modificado por las Leyes N° 771 y N° 921, estableciendo la creación de la Alícuota Adicional al IUE del 25% para empresas de arrendamiento financiero, almacenes generales de depósito, sociedades administradoras de fondos de inversión, agencias de bolsa y sociedades de titularización reguladas por la Autoridad del Sistema Financiero (ASFI), siempre que el coeficiente de rentabilidad respecto del patrimonio exceda el seis por ciento (6%). Se incluyen también entidades asegurados y reaseguradoras reguladas por la Autoridad de Fiscalización y Control de Pensiones y Seguros (APS). A criterio profesional del autor esta modificación del artículo 51 ter de la Ley N° 843 no tiene por objeto la reducción del riesgo de que las empresas de un grupo financiero busquen obtener beneficios fiscales producto de la manipulación de precios y/o erosión de las bases del impuesto a la renta. Por tanto, es posible concluir que esta modificación no es una respuesta o solución al problema planteado en esta investigación.

## **3.2 Segundo caso de estudio - Industria minera**

### **3.2.1 Introducción**

De manera general, las empresas mineras están reguladas en el ámbito tributario a partir de la Ley N° 843 (Texto Ordenado Vigente) del 20 de mayo de 1986 y demás normas reglamentarias.

Al igual que el resto de las industrias a nivel nacional, las compañías mineras están sujetas al Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas que grava el 25% de las utilidades resultantes de los estados financieros al cierre de cada gestión anual, ajustadas de acuerdo a lo que disponga la Ley antes mencionada y su reglamentación.

Adicionalmente, el artículo 102° de la Ley N° 3787, establece la creación de una Alícuota Adicional al IUE del 12,5%, para todas las empresas mineras y tiene por objeto gravar las utilidades adicionales por las de los precios de los minerales y/o metales.

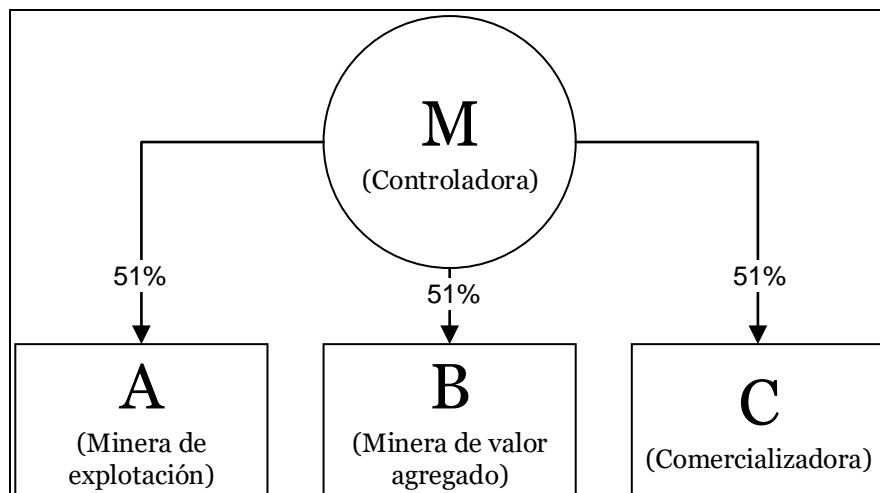
### **3.2.2 Ámbito de aplicación del caso de estudio**

Dadas las características de las operaciones mineras, es posible identificar la existencia de grupos económicos dedicados a toda la cadena productiva de exploración, explotación, y comercialización de minerales.

Un Grupo Económico Minero puede estar conformado por: empresas dedicadas a la exploración, explotación y comercialización de minerales y metales; también por empresas dedicadas a la transformación de la materia prima (minerales y/o metales) y por último empresas que solamente se dedican a la comercialización de dichos minerales.

**Figura 12.**

*Esquema corporativo de un Grupo Económico Minero*



*Fuente y elaboración: Propia*

La figura anterior, muestra a la empresa controladora: empresa “X”, misma que cuenta con una participación del 51% en las demás empresas del grupo económico minero; la empresa “A” corresponde a una empresa minera dedicada a la exploración, explotación y venta de concentrado de mineral; la empresa “B” Es una empresa que transforma el metal y le agrega algún tipo de valor al producto (refinación); y la empresa “C” es una empresa netamente comercializadora de productos hechos a base de metales (joyas).

### **3.2.3 Análisis del caso de estudio**

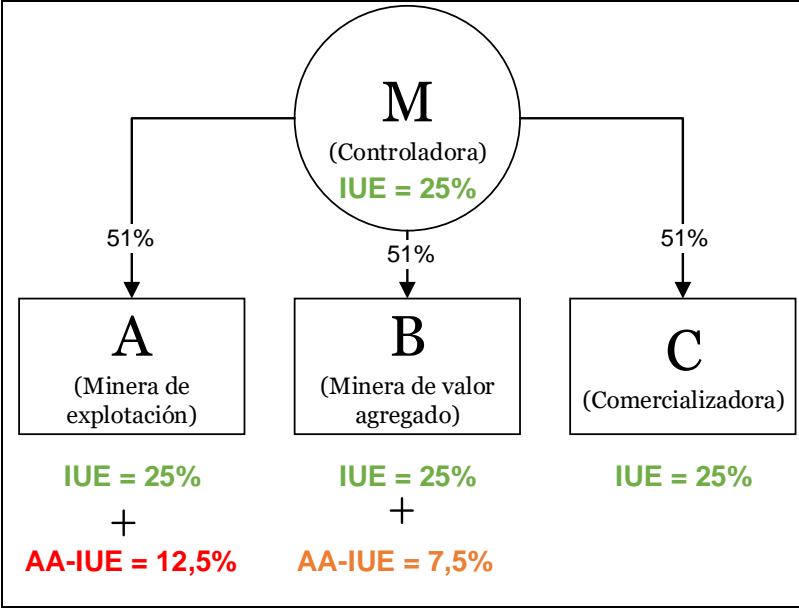
Para iniciar nuestro análisis, volvemos a recordar que uno de los principios fundamentales de los Precios de Transferencia es el cumplimiento al principio de plena competencia, cuyo concepto se ha desarrollado ampliamente en el capítulo anterior.

Asimismo, para un mejor entendimiento del caso, vamos a demostrar de manera numérica los efectos fiscales derivados de las operaciones entre compañías mineras locales, mismas que cuentan con un grado de vinculación. Para el caso de estudio, estamos siguiendo las normas actuales relativas a la industria tributaria minera.

3.2.3.1 *Escenario 1: Operaciones entre empresas vinculadas locales la misma alícuota de IUE.*

Supongamos las empresas del Grupo Económico Minero se encuentra domiciliado en territorio boliviano, consecuentemente todas se encuentran alcanzadas por el IUE con una alícuota solamente del 25% (excepto las empresas “A” y “B”), tal como se muestra en la figura a continuación

**Figura 12.**  
*Alícuotas del IUE para las empresas del Grupo Financiero*



Fuente y elaboración = Propia

En este caso, debido a que las alícuotas del impuesto a la renta son similares para las empresas “M” y “C”, el riesgo de perjuicio al fisco es nulo; dado que, por ejemplo, lo que dejó de pagar la empresa “M”, por concepto de IUE, es compensado por el pago de la empresa “C”.

A efectos de complementar el concepto mencionado anteriormente, a continuación, se muestra un el análisis del caso desde el punto de vista numérico, a través de la exposición de los Estados de Resultados de las empresas “M” y “C” para la gestión 2017.

**Figura 13:***Análisis numérico – Caso minería (Escenario 1)*

<b>Sub - escenario # 1</b>			
<b>Empresa M:</b>		<b>Empresa C</b>	
	<b>2017</b>		<b>2017</b>
	<b>Bs.</b>		<b>Bs.</b>
Ingresos operativos	1.000	Ingresos operativos	2.000
Egresos operativos	-500	Egresos operativos	-800
Egresos administrativos	-200	Egresos administrativos	-300
<i>Resultado Operativo</i>	<u>300</u>	<i>Resultado Operativo</i>	<u>900</u>
Egresos Financieros	-80	Egresos Financieros	-90
Otros ingresos y egresos	100	Otros ingresos y egresos	150
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b><u>320</u></b>	<b>Resultado del ejercicio</b>	<b><u>960</u></b>
<i>IUE (25%)</i>	<i>80 [a]</i>	<i>IUE (25%)</i>	<i>240 [b]</i>
<b>Total IUE pagado 320 [a] + [b]</b>			
<b>Sub - escenario # 2</b>			
<b>Empresa M</b>		<b>Empresa C</b>	
	<b>Bs.</b>		<b>Bs.</b>
Ingresos operativos	1.000	Ingresos operativos	<b>2.100</b>
Egresos operativos	<b>-600</b>	Egresos operativos	-800
Egresos administrativos	-200	Egresos administrativos	-300
<i>Resultado Operativo</i>	<u>200</u>	<i>Resultado Operativo</i>	<u>1.000</u>
Egresos Financieros	-80	Egresos Financieros	-90
Otros ingresos y egresos	100	Otros ingresos y egresos	150
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b><u>220</u></b>	<b>Resultado del ejercicio</b>	<b><u>1.060</u></b>
<i>IUE (25%)</i>	<i>55 [a]</i>	<i>IUE (25%)</i>	<i>265 [b]</i>
<b>Total IUE pagado 320 [a] + [b]</b>			

Como se puede apreciar, en el primer sub-escenario, el IUE (25%) de la empresa “M” equivale a Bs80 para la gestión fiscal 2017; y el IUE para la empresa “C” es de Bs240 para la misma gestión. Se debe entender que el fisco percibirá como un impuesto de Bs320 por ambas empresas al cierre de la gestión 2017.

Ahora bien, supongamos que para el segundo sub-escenario, correspondiente a la misma gestión fiscal, ambas empresas vinculadas pactan la prestación de un servicio de “asistencia



técnica” en materia gerencial equivalente a Bs100. En ese sentido la Empresa “C” (prestadora del servicio) registra un ingreso operativo de Bs100; y en contraposición la Empresa “M” registra un gasto operativo que equivale al mismo monto.

Si bien los saldos correspondientes al IUE de la empresa “M”, y la empresa “C” mostrados en el sub-escenario 1 son distintos al sub-escenario 2 (ver figura ...); la suma de ambos impuestos (Bs320) sigue siendo el mismo en ambos escenarios. Consecuentemente se puede concluir que, dado que la alícuota del IUE es la misma para ambas empresas, no existe un riesgo de ocasionar un perjuicio tributario al fisco.

### 3.2.3.2 *Escenario 2: Operaciones entre empresas vinculadas locales con distinta alícuota de IUE.*

Siguiendo con el caso objeto de análisis, para este escenario implicaremos la participación de la empresa “A” con la empresa “B” para lo cual simularemos los Estados de Resultados Respektivos, con el IUE determinado para cada una de ellas

**Figura 14.**

*Análisis numérico – Caso minería (Escenario 2)*

<b>Sub - escenario # 1</b>			
<b>Empresa A:</b>		<b>Empresa B</b>	
	<b>2017</b>		<b>2017</b>
	<b>Bs.</b>		<b>Bs.</b>
Ingresos operativos	1.000	Ingresos operativos	2.000
Egresos operativos	-500	Egresos operativos	-800
Egresos administrativos	-200	Egresos administrativos	-300
<i>Resultado Operativo</i>	<u>300</u>	<i>Resultado Operativo</i>	<u>900</u>
Egresos Financieros	-80	Egresos Financieros	-90
Otros ingresos y egresos	100	Otros ingresos y egresos	150
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b><u>320</u></b>	<b>Resultado del ejercicio</b>	<b><u>960</u></b>
IUE (25%)	80 [a]	IUE (25%)	240 [b]
AA-IUE (12,5%)	40 [c]	AA-IUE (7,5%)	72
<b>Total IUE pagado</b>		<b>432 [a] + [b] + [c] + [d]</b>	
<b>Sub - escenario # 2</b>			
<b>Empresa A</b>		<b>Empresa B</b>	
	<b>Bs.</b>		<b>Bs.</b>
Ingresos operativos	1.000	Ingresos operativos	<del>2.000</del> <b>2.100</b>
Egresos operativos	<del>-500</del> <b>-600</b>	Egresos operativos	-800
Egresos administrativos	-200	Egresos administrativos	-300
<i>Resultado Operativo</i>	<u>200</u>	<i>Resultado Operativo</i>	<u>1.000</u>
Egresos Financieros	-80	Egresos Financieros	-90
Otros ingresos y egresos	100	Otros ingresos y egresos	150
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b><u>220</u></b>	<b>Resultado del ejercicio</b>	<b><u>1.060</u></b>
IUE (25%)	55 [a]	IUE (25%)	265 [b]
AA-IUE (12,5%)	28 [c]	AA-IUE (7,5%)	80 [d]
<b>Total IUE pagado</b>		<b>427 [a] + [b] + [c] + [d]</b>	

*Fuente: Elaboración propia*

Como se puede apreciar, en el sub-escenario #1, el IUE (25%) más la AA-IUE (12,5%) de la empresa “A” equivale a Bs120 para la gestión fiscal 2017; y el IUE para la empresa “B” es de

Bs312 para la misma gestión. Se debe entender que el fisco percibirá como un impuesto de Bs432 por ambas empresas al cierre de la gestión 2017.

Por otro lado, supongamos que para el segundo sub-escenario, correspondiente a la misma gestión fiscal, ambas empresas vinculadas pactan la prestación de un servicio de “asistencia técnica” en materia gerencial equivalente a Bs100. En ese sentido la Empresa “Z” (prestadora del servicio) registra un ingreso operativo de Bs100; y en contraposición la Empresa “X” registra un gasto operativo que equivale al mismo monto.

Nótese que, para este escenario, el total del impuesto a ser recaudado por el fisco es diferente para ambos sub-escenarios, a raíz de la existencia de alícuotas de IUE diferentes para ambas empresas.

#### **3.2.4 Resultados obtenidos**

Resultado del análisis del primer caso práctico planteado para sustentar el presente trabajo de investigación, se puede observar que, dadas las alícuotas diferenciadas para las diferentes empresas del Grupo Económico Minero, es posible registrar ciertas operaciones comerciales y/o financieras a fin de poder reducir la base imponible del impuesto a la renta en cabeza de las empresas que tienen una mayor alícuota de IUE. Y que es necesario realizar un análisis de estas transacciones a fin de establecer el cumplimiento o no del principio de libre competencia.

## CAPITULO IV. LEGISLACIÓN COMPARADA

Realizado el análisis de factibilidad, el presente capítulo pretende establecer una comparativa entre la legislación boliviana en materia de precios de transferencia y algunas otras legislaciones de la región.

### 4.1 Introducción a la legislación comparada

Para realizar una comparación de la legislación en materia de precios de transferencia a nivel internacional, se han seleccionado algunos países de la región que cuentan con un régimen de precios de transferencia y que adoptan el criterio de vinculación local en sus legislaciones, lo cual genera la obligación de demostrar el cumplimiento al principio de plena competencia para operaciones locales.

En este sentido, los países que forman parte de la legislación comparada son:

- i. Bolivia
- ii. México
- iii. Perú y
- iv. Ecuador

La siguiente tabla muestra de manera resumida, las principales características del régimen de precios de transferencia para los países seleccionados, inclusive Bolivia.

**Tabla 3:**

Legislación comparada

Detalle	Bolivia	México	Perú	Ecuador
Vigencia normativa	2015	1995	2001	2005
Métodos	PCNC, MPR, MCA, MDU, MRDU y MMNT	PCNC, MPR, MCA, MDU, MRDU y MMNT	PCNC, MPR, MCA, MDU, MRDU y MMNT	PCNC, MPR, MCA, MDU, MRDU y MMNT
Criterios de vinculación	Societaria, administrativa o control	Societaria, administrativa o control	Societaria, administrativa o control	Societaria, administrativa o control

Detalle	Bolivia	México	Perú	Ecuador
Transacciones sujetas	Del exterior	Local y del exterior	Local y del exterior	Local y del exterior
Rango	Rangos superior e inferior	Intercuartil	Intercuartil	Intercuartil
DDJJ	Si	Si	Si	Si
APA	No	Si	Si	Si

Elaboración: Propia

## 4.2 Antecedentes normativos de países comparados

### 4.2.1 México

Los precios de transferencia en México vieron sus inicios en el año 1998, desde ese momento la legislación en dicha materia se ha ido reformando y ampliando.

México ha adecuado su normativa tributaria de acuerdo a los lineamientos señalados en las acciones del Plan BEPS (*Base and Erosion and Profit Shifting*) de la OCDE, a fin de combatir de la elusión o evasión fiscal.

De estos lineamientos cobra gran importancia la adopción realizada por México de la acción Nro. 13 del Plan BEPS, en cuanto a la documentación de precios de transferencia, lo cual permite a las distintas Agencias Fiscales del mundo poder intercambiar información de grupos multinacionales a través de los Reportes País por País.

Actualmente el régimen de precios de transferencia México se encuentra regulado en los artículos 76, 76-A, 179 y 180 de la Ley del Impuesto Sobre Renta (LISR), así como en algunos artículos del Código Fiscal de la Federación.

Asimismo, cuenta con una legislación especial en este informe en cuanto a la maquila e hidrocarburos.

En cuanto a la definición de partes relacionadas, de acuerdo al párrafo 5° del artículo 179 de la LISR, se considerará que una o más son partes relacionadas cuando:

- Una participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra.

- Una persona o grupo de personas participe directa o indirectamente en la administración, control o capital de dichas personas.

También se considerará parte relacionada a:

- Un establecimiento permanente, en cuanto a la casa matriz u otros establecimientos permanentes de la misma.
- Sociedades o entidades sujetas a regímenes fiscales preferentes respecto del contribuyente residente en México.

Nótese que la legislación mexicana no discrimina el domicilio de los participantes de la transacción, consecuentemente el concepto de vinculación local, desde la óptica de precios de transferencia, es válido.

#### **4.2.2 Perú**

Las normas de precios de transferencia en el Perú fueron introducidas a la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por Decreto Legislativo N°744, hace más de 15 años.

No obstante, es en el 2017 año en el cual se introduce una reforma respecto a las normas de la materia, la cual fue introducida mediante Decreto Legislativo N° 1312.

Dicho decreto entre otras disposiciones establece nuevas declaraciones juradas informativas, tales como el Reporte Local, Reporte Maestro y Reporte País por País, alineándose a la documentación de precios de transferencia señalada en la Acción 13 del Plan BEPS dado por la OCDE.

Dichas declaraciones fueron reguladas adicionalmente por las Resoluciones de Superintendencia N°163-2018/SUNAT y N°014-2018/SUNAT.

En el ámbito de aplicación del régimen de precios de transferencia, el artículo 108 del reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta, establece que las operaciones sujetas al régimen de precios de transferencia serán las siguientes:

- Aquellas realizadas entre un contribuyente en el país y sus partes vinculadas.
- Las operaciones realizadas entre el contribuyente residente en el país con sujetos domiciliados en países o territorios no cooperantes o de baja o nula imposición.

- Las operaciones realizadas con sujetos cuyos ingresos provenientes de dichas transacciones están sujetos a un régimen fiscal preferente.

Por otro lado, el inciso b), del artículo 32-A concordado con el artículo 24 del reglamento de la Ley, señalan los supuestos en los cuales se entenderá configurada la vinculación. Por tanto, se considerarán partes vinculadas a las siguientes:

- Una persona, ya sea natural o jurídica, posea más del 30% del capital de otra empresa.
- Una misma persona, natural o jurídica, posea más del 30% del capital de dos o más personas jurídicas, ya sea de manera directa o indirecta.
- Cuando la indicada proporción señalada anteriormente pertenezca a cónyuges entre sí o a personas naturales, cuya vinculación sea hasta el segundo grado de consanguinidad o de afinidad.
- El capital de dos o más personas jurídicas pertenezca a socios comunes en más de un 30%.
- Las empresas o entidades cuenten con directores, gerentes, administradores u otros directivos en común.
- Dos o más personas jurídicas consoliden sus Estados Financieros.
- Los contratantes con el contrato de colaboración empresarial con contabilidad independiente, cuando posean más del 30% del patrimonio del contrato o cuando alguna de las partes tenga poder de decisión.
- El asociado en un contrato de asociación en participación, cuando posea más del 30% en los resultados o utilidades del negocio.
- Los establecimientos permanentes en el país en relación a su casa matriz en el exterior, también se configurará vinculación entre todos estos.
- La empresa domiciliada en el Perú respecto a sus establecimientos permanentes en el exterior, también se configurará vinculación entre todos estos.
- La persona jurídica o natural que pueda ejercer influencia dominante en las decisiones de los órganos de administración de una o más personas jurídicas o entidades.
- Se entenderá que se ejerce dicha influencia cuando en la adopción de un acuerdo ejerce o controla la mayoría absoluta.
- Se considerarán partes vinculadas cuando una persona jurídica o entidad residente en el país realice el 80% de sus ventas, prestación de servicios u otros servicios con otra persona, empresa o entidad, siempre que para esta última represente por lo menos el 30% de sus compras.

Al respecto, la legislación peruana tampoco establece de forma literal la participación estricta de una persona natural o jurídica local y una persona natural o jurídica del exterior para configurar el criterio de vinculación en ese país. Es más, el artículo 108 que reglamenta el artículo 32-A de la Ley de Impuesto a la Renta, establece dentro de su ámbito de aplicación a las operaciones realizadas con sujetos cuyos ingresos provenientes de dichas transacciones están sujetos a un régimen fiscal preferente, ya sea de domicilio fiscal local o del exterior.

### **4.2.3 Ecuador**

El Ecuador ha regulado el régimen de precios de transferencia en la Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno (LORTI), en el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (RLRTI) y en diversas Resoluciones emitidas por el Servicio Interno de Rentas (SRI).

El artículo 4, del Reglamento de la LRTI establece los criterios de vinculación entre parte relacionadas cuando estos sean por capital o por volumen de transacciones.

De esta manera, el citado artículo lista una serie de situaciones, no taxativas, en las cuales se establece los mencionados tipos de vinculación, tales como los siguientes:

- Cuando una persona natural o sociedad, sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.
- Las sociedades en las cuales se tengan socios o accionistas en común y estos participen de manera directa o indirecta en la proporción indicada líneas precedentes, incluso cuando esta le corresponda a sus cónyuges o parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.
- También configurará la vinculación cuando estos mantengan transacciones comerciales, presten servicios o estén en relación de dependencia.
- Cuando una persona natural o sociedad, sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de los fondos propios en dos o más sociedades.
- Cuando una persona natural o sociedad, realice el 50% o más de sus ventas o compras de bienes o servicios, con una persona natural o sociedad. En este caso, la Administración Tributaria deberá informar al sujeto pasivo.

La legislación ecuatoriana en materia de precios de transferencia tampoco limita la vinculación a cuando la transacción es realizada entre una persona (natural o jurídica) local y otra del exterior.



Por tanto, se debe interpretar que la vinculación local es válida en apego a la redacción de su normativa en materia de precios de transferencia.

#### **4.3 Resultados obtenidos producto de la comparación**

De acuerdo con lo mencionado en los párrafos precedentes, a excepción de Argentina, todas las demás jurisdicciones (México, Perú y Ecuador) no limitan el criterio de vinculación a operaciones que solamente son desarrolladas entre una persona (natural o jurídica) local con una del exterior o viceversa.

Este hecho responde principalmente a que, dada la existencia de diferentes alícuotas del impuesto a la renta para ciertas jurisdicciones, sería posible obtener mecanismos para trasladar las rentas o utilidades a estas jurisdicciones con tasas más reducidas.

Otra razón para adoptar el criterio de vinculación local es la existencia de beneficios fiscales preferentes en ciertas jurisdicciones y/o industrias, lo cual puede ser atractivo para ciertos grupos económicos con el afán de reducir las cargas tributarias.

Al igual que las normativas en materia de precios de transferencia (específicamente en los criterios de vinculación) que adoptan México, Perú y Ecuador. Bolivia, al tener ciertas industrias con tasas diferenciadas (por ejemplo: banca y minería) sería posible aplicar mecanismos para que grupos económicos busquen trasladar ganancias o utilidades a aquellas empresas que cuentan con alícuotas más reducidas.

## CAPITULO V. PROPUESTA

Una vez desarrollada la demostración de la hipótesis a través del estudio de dos casos, el presente trabajo sienta las bases jurídicas y conceptuales para proponer una complementación a la legislación reglamentaria actual en materia de precios de transferencia, de acuerdo a lo siguiente:

### **"CONSIDERANDO:**

Que el parágrafo I del artículo N° 323 de la Nueva Constitución Política del Estado, determina que la política fiscal se basa en los principios de capacidad económica, igualdad, progresividad, proporcionalidad, transparencia, universalidad, control, sencillez administrativa y capacidad recaudatoria.

Que la Ley N° 843, de 20 de mayo de 1986 (Texto Ordenado Vigente) crea el Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas.

Que la Ley N° 549 del 14 de julio de 2014, modifica el artículo 45° de la Ley N° 843 (Texto Ordenado Vigente), estableciendo el régimen de Precios de Transferencia aplicable a las operaciones comerciales y/o financieras entre empresas vinculadas a efectos de la determinación del IUE.

Que es necesario complementar la normativa reglamentaria a los precios de transferencia establecidos en el Artículo 45°, 45° bis y 45° ter, de la Ley N° 843 (Texto Ordenado Vigente), para un adecuado control de las operaciones entre 2 o más compañías vinculadas domiciliadas en territorio nacional.

### **EL CONSEJO DE MINISTROS**

#### **DECRETA:**

**ARTÍCULO ÚNICO:** Modificar el artículo 2° del Decreto Supremo N° 2227 del 31 de diciembre de 2014, de acuerdo con lo siguiente:

1. Una persona natural o jurídica nacional participe directamente o a través de terceros en la dirección, control, administración o posea capital en una o más empresas **nacionales** o del exterior o, sucursales, filiales, o subsidiarias de empresas del exterior que realicen operaciones en territorio nacional;

2. Una persona natural o jurídica **nacional o** del exterior participe directamente o a través de terceros en la dirección, control, administración o posea capital en una o más empresas nacionales o, sucursales, filiales, o subsidiarias de empresas del exterior que operen en territorio nacional;
3. Una persona natural o jurídica con operaciones en territorio nacional que mantenga relaciones comerciales y/o financieras directas o indirectas, con personas naturales o jurídicas domiciliadas o que realicen operaciones en países o regiones con baja o nula tributación;
4. Una empresa sucursal, filial o subsidiaria en territorio nacional mantenga operaciones con su casa matriz **local o** del exterior o viceversa;
5. Se realicen operaciones comerciales y/o financieras entre una sucursal, filial o subsidiaria situada en territorio nacional y otra **local o** del exterior de una misma casa matriz;
6. Se realicen operaciones comerciales y/o financieras entre una empresa nacional y otra **local o del exterior**, cuyos propietarios, accionistas, socios, gerentes, miembros de directorio o personal jerárquico tengan parentesco hasta cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad.”

El señor Ministro de Estado en el Despacho de Economía y Finanzas Públicas, queda encargado de la ejecución y cumplimiento del presente Decreto Supremo.

Es dado en el Palacio de Gobierno de la ciudad de La Paz a los xx del mes de xxxx del año 20XX.

Fdo. Sr. Presidente del Estado Plurinacional de Bolivia [.....] y Ministros de Estado [...]

## CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La presente investigación aborda las siguientes conclusiones y recomendaciones:

- i. Debido a una mayor integración de las economías durante las últimas dos décadas, las empresas multinacionales han adquirido una mayor participación en el comercio mundial (70%); hecho que, en algunos casos puede derivar en la aplicación de mecanismos para reducir la presión fiscal de estas empresas multinacionales (conocidas también como estrategias de planificación tributaria).
- ii. Para poder hacer frente a estas estrategias de planificación tributaria, empleadas por las empresas multinacionales, los países miembros de la OCDE establecen una serie de directrices y lineamientos relacionados con los precios de transferencia, que tienen como fundamento principal el cumplimiento al principio de libre competencia.
- iii. Bolivia, a partir del año 2014 adopta en su legislación tributaria el régimen de precios de transferencia a través del artículo 45° de la Ley N° 843 (Texto Ordenado Vigente), modificado y complementado por la Ley N° 549 del 14 de julio de 2014.
- iv. La normativa en precios de transferencia en Bolivia se basa en los Lineamientos de la OCDE antes mencionados, en lo referido principalmente en la aceptación del principio de libre mercado, criterios de vinculación, métodos, ajustes de comparabilidad, etc.
- v. A través del Decreto Supremo N° 2227, del 31 de diciembre de 2014, la legislación boliviana reglamenta la aplicación de los precios de transferencia. De esta normativa el artículo 2° dispone que los criterios de vinculación se configurarán cuando dos o más empresas realicen operaciones comerciales y/o financieras.
- vi. El artículo 2° del Decreto Supremo N° 2227, configura para los seis criterios de vinculación, la participación entre una persona (natural o jurídica) nacional y una persona (natural o jurídica) del exterior, o viceversa.
- vii. No obstante, la legislación boliviana no reconoce, para fines de los precios de transferencia, la vinculación entre dos o más personas (naturales o jurídicas) domiciliadas en territorio nacional.
- viii. El vacío legal expuesto en el punto anterior puede conducir a que grupos económicos busquen disminuir su carga tributaria erosionando la base del IUE.

- ix. La presente investigación ha demostrado que, cuando dos o más compañías cuentan con tasas diferenciadas del impuesto a la renta (IUE) -para el caso boliviano compañías de un grupo financiero y/o compañías vinculadas en la industria minera- es posible generar beneficios fiscales a través de la erosión de la base fiscal del IUE.
- x. Para mitigar estas acciones elusivas por parte de ciertos grupos económicos se plantea la necesidad de una modificación a la legislación tributaria vigente, que incorpore el criterio de vinculación para las operaciones comerciales y/o financieras entre empresas domiciliadas dentro del territorio nacional.
- xi. Se recomienda gestionar la modificación de la normativa aplicable en materia de precios de transferencia.

## BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez C., Arenas K., Báez T., Becerra K., Gonzáles A., Guzman O, ..., Vergara R. (2016), *Precios de Transferencia en Latinoamérica*, Chorrillos Perú: ECB Ediciones SAC.
- Uckmar V. (2016), *Impuestos sobre el Comercio Internacional*, Colombia.
- Velázquez S. (2017), *Concepto y Fuentes del Derecho Internacional Tributario*, Argentina: Marcial Pons.
- Adoninno P., Akie A., Alais H., Altamirano A., Amatucci A., Armella S., ..., Valdivieso R. (2008). *Impuestos sobre el comercio internacional*, Segunda Edición, Argentina: Marcial Pons
- Mosqueda R. (2009), *Precios de Transferencia Estrategia y Normal Fiscal*, México: Cengage Learning Editores S.A de C.V.
- Cecilia G. (2007), *Manual de Precios de Transferencia en Argentina*, Argentina: La Ley.
- Falcón R. & Pulido E. (2008), *Derecho Fiscal Internacional*, México: Marcial Pons.
- Malherbe J., Barrachina E. & Sánchez O. (2012), *Temas de Tributación Internacional*, Perú: Editora y Librería Jurídica Grijley EIRL.
- Braccia M. (2016), *Derecho Internacional Tributario*, Argentina: La Ley.
- *Ley de Impuesto a la Renta, Régimen Peruano* (2015), AELE Asesoramiento y Análisis Tributario SAC.
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (2017), *Directrices OCDE aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*. <https://www.oecd.org/tax/directrices-de-la-ocde-aplicables-en-materia-de-precios-de-transferencia-a-empresas-multinacionales-y-administraciones-tributarias-9789264202191-es.htm>.
- PricewaterhouseCoopers (2021), *Worldwide Tax Summaries Online*, <https://taxsummaries.pwc.com/>
- Gaceta Oficial de Bolivia (2002), *Ley N° 843 (Texto Ordenado Vigente)*. <https://www.impuestos.gob.bo/pdf/GACCT/LEY%20843-06-21-comprimido.pdf>
- Gaceta Oficial de Bolivia (2014, 14 de Julio), *Ley N° 549*. [https://www.lexivox.org/norms/BO-L-N549.pdf?dcmi\\_identifier=BO-L-N549&format=pdf](https://www.lexivox.org/norms/BO-L-N549.pdf?dcmi_identifier=BO-L-N549&format=pdf)
- Gaceta Oficial de Bolivia (2014, 31 de diciembre), *Decreto Supremo N° 2227*. <https://www.lexivox.org/norms/BO-DP-N2227.html>
- Servicio de Impuestos Nacionales (2015), *Resolución Normativa de Directorio N° 10.0008.15*, <https://www.impuestos.gob.bo/page/377>.

- Servicio de Impuestos Nacionales (2019), *Resolución Normativa de Directorio N° 101700000001*. <https://www.impuestos.gob.bo/page/377>.
- Servicio de Impuestos Nacionales (2019), *Resolución Normativa de Directorio N° 101800000006*. <https://www.impuestos.gob.bo/page/377>.
- Servicio de Impuestos Nacionales (2019), *Resolución Normativa de Directorio N° 101900000002*. <https://www.impuestos.gob.bo/page/377>.
- Gaceta Oficial de Bolivia (1986, 3 de Octubre), *Decreto Supremo N° 24051*. <https://www.lexivox.org/norms/BO-DS-24051.html>
- Autoridad de Impugnación Tributaria (2016), *Memoria Anual a las VIII Jornadas Bolivianas de Derecho Tributario – Precios de Transferencia*. <https://www.ait.gob.bo/presentacion-2016/>
- Gaceta Oficial de Bolivia (2013, 21 de agosto), *Ley N° 393 Servicios Financieros*. <https://servdmzw.asfi.gob.bo/circular/leyes/Ley393ServiciosFinancieros.pdf>