

LA FISCALIDAD DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN COSTA RICA

Sergio Monterrey Sampson¹

Resumen

Los precios de transferencia son un fenómeno de comercio que se incrementan con la apertura de los mercados y el traslado de operaciones de empresas multinacionales a otros países alrededor del mundo, quienes por lo general tienen una baja carga tributaria.

Las administraciones tributarias, para hacer frente a esta situación, han establecido controles que les permitan mitigar el impacto negativo en sus ingresos y para ello, principalmente, los países desarrollados han creado organismos para el control de la fiscalidad internacional, que soportan la implementación de estructuras internas de control.

Costa Rica no es ajena a este fenómeno, puesto que la legislación tributaria costarricense no ha evolucionado en la misma dirección, por cuanto la Dirección General de Tributación, se ha visto obligada a hacer uso de la interpretación del principio de realidad económica, para que con base en la discrecionalidad que le otorga la Ley, desconozca la forma jurídica de las operaciones adoptadas por los contribuyentes, cuando éstas, considera la Administración, han sido diseñadas con el propósito de disminuir la carga impositiva. El nivel de interpretación es tan amplio, que genera un efecto preocupante de inseguridad jurídica en el contribuyente.

Palabras Clave

Precio de transferencia / Multinacionales / Evasión fiscal / Elusión fiscal / OCDE

Abstract

The price of transference are a phenomenon of trade that is increased with the opening of different markets and also with the removal of international companies to other countries around the world. It is important to stand out, that most of the time these countries have low tax laws.

The tax laws administration in order to confront this situation, have set up different controls that allow them to diminish the negative repercussion of their incomes. In the same way, developed countries have created special organisms to control the international inspection, based on the implementation of internal structures of control.

¹ Licenciado en Administración de Negocios con énfasis en Contaduría Pública. Candidato a Maestría en Asesoría Fiscal de Empresas, ULACIT. Correo electrónico: sjmonterrey@racsa.co.cr

Costa Rica knows about this phenomenon however, our tributary legislation is not capable to develop in the same way. Due to this fact, the Dirección General de Tributación had been forced to use the principle of interpretation of real economy in order to understand it and based on the discretionary powers that the law granted, to be unaware of the legal form of the transactions, as long as the administration considered that they are necessary. These transactions have been designed with the purpose of diminish taxes. However, this level of interpretation is so wide hat it generates a great impact of legal insecurity between the contributors.

Keywords

Transfer Pricing / Multinational / Tax evasion / Tax avoidance / OECD

Introducción

El comercio nacional e internacional, con la apertura de los mercados, ha ido evolucionando impulsado, en una parte importante, por el avance tecnológico y el desarrollo de las comunicaciones. Este cambio es notorio cuando, se trata de las grandes empresas multinacionales, que han llevado sus operaciones, más allá de sus fronteras. Esto, en forma evidente, conduce a un flujo de bienes, servicios, tecnología, y capitales, entre las distintas empresas del grupo.

Las decisiones de negocio que se toman, tienen como propósito, maximizar la rentabilidad del grupo económico, por lo que se formulan planes estratégicos, al considerar los mercados potenciales, análisis de costos, establecimiento de sucursales, y planeamiento fiscal. Para disminuir la carga impositiva total, se pueden manejar los precios de los bienes o servicios que transan entre sus empresas para trasladar las ganancias o pérdidas entre los diferentes países en donde operan, en función de una mayor o menor carga tributaria.

Las administraciones tributarias, precisamente por ese traslado de utilidades, entre diferentes países, se han visto afectadas y han decidido implementar mecanismos tendientes a evitar los perjuicios que provocan estas prácticas evasivas. Se han establecido normas, para ello, con el objetivo de proteger la recaudación fiscal, y así gravar las rentas generadas dentro de su territorio, sin que esto vaya en detrimento del ingreso de la inversión extranjera. Esa relación precios, participación de partes vinculadas y operación internacional son lo que se conoce como precios de transferencia, los cuales, cuando se fijan en forma diferente a si la transacción se realiza entre partes independientes, podrían ocasionar perjuicio para algunos fiscos.

Las legislaciones tributarias tratan de regular, por eso, el tratamiento de los precios de transferencias con el propósito de asegurar que las operaciones entre sus Compañías locales y sus casas matrices o subsidiarias sean genuinas, y que sus precios no se encuentren por debajo de los estándares normales de los mercados donde operan.

El precio de transferencia, se puede decir, que es el precio por el cual una empresa le traslada a otra, un bien o servicio, con la que generalmente guarda algún tipo de relación o vinculación y donde realizan operaciones por precios distintos de los del mercado. Por tanto, el concepto de precios de transferencia involucra de manera excluyente, dos elementos que deben presentarse en forma simultánea:

1. Empresas vinculadas.
2. Transacciones internacionales.

Dentro de la gama de objetivos que versan, en torno de los precios de transferencia, están:

- Movimiento internacional de fondos: permiten que las empresas multinacionales trasladen fondos de un país a otro, al utilizar precios más altos o más bajos, en función de su interés.

De manera que frente a restricciones de repatriación de utilidades de una filial, elevados precios de venta de los productos vendidos a esa filial, se pueden ayudar a eludirlos.

- Penetración en nuevos mercados o reducción de la competencia.
- Reducción de pago de aranceles o aprovechamiento de subsidios a la exportación.
- Minimización de los riesgos, frente a fluctuaciones de los tipos de cambio: en que los beneficios se desvíen de países con moneda débil, a otros con moneda fuerte.
- Disminución del impuesto a las rentas de las sociedades: mediante la planificación fiscal internacional, por medio de la cual, las empresas multinacionales persiguen el objetivo de reducir la carga impositiva global del grupo.

Los precios de transferencia, desde el punto de vista tributario, adquieren importancia, cuando éstos se establecen, con el propósito de trasladar las utilidades gravables de una jurisdicción tributaria a otra; generalmente, esta última, con una base imponible menor o que sea clasificada como paraíso fiscal. Pero no sería apropiado pensar, que por el simple hecho de que esa transferencia se realice entre partes vinculadas y hacia países de baja o nula tributación, siempre que se hable de precios de transferencia, se esté ante la figura de la evasión o la de elusión fiscal.

El tema de precios de transferencia se encuentra íntimamente ligado con la materia fiscal, en virtud de que éstos son utilizados por las grandes empresas multinacionales, con el propósito de disminuir; y en otros casos, evadir las altas cargas tributarias, impuestas por los gobiernos de los países en los que residen.

Por tanto, y como se indicó, existen dos conceptos que es oportuno definir, para poder ahondar en materia de los precios de transferencia. Estos son: evasión fiscal y elusión fiscal.

Evasión fiscal:

Evasión fiscal es la falta de cumplimiento total o parcial de las obligaciones tributarias, por parte de los contribuyentes, sean estas entidades físicas o jurídicas, que conlleva directamente a una pérdida de ingresos al fisco.

Los tipos de evasión fiscal más comunes son:

1. La falta de presentación o presentación fuera del plazo establecido, de las declaraciones de impuestos: incumplimiento en tiempo con la obligación formal.

2. La morosidad en el pago u omisión del pago: incumplimiento con el deber material.
3. Defraudación y contrabando.

Elusión fiscal:

La elusión fiscal también es conocida como evasión legal, pues se evita el pago de impuestos, o disminuye la carga impositiva, haciendo uso de los vacíos contenidos en la Ley. En este caso, se elude el cumplimiento de las obligaciones, al acudir a medios lícitos, relacionándose con la vaguedad o laguna de la norma jurídica, por lo que no ocurre una clara y directa violación de la Ley.

Una de las prácticas de evasión fiscal más común, es el traslado de utilidades de una empresa a otra, con lo cual se logra que a una parte de su base imponible, se le cargue una tasa menor, siempre que existan tasas diferenciadas en los impuestos. Por lo general, el traslado se dirige a empresas exentas de tributar o sujetas a tasas relativamente bajas. Otro aspecto a considerar, sería que la traslación de utilidades se da, tanto entre empresas dentro de una misma jurisdicción tributaria, como entre empresas localizadas en diferente jurisdicción tributaria.

El método que más utilizan estas empresas, para el traslado de utilidades es el de la manipulación de precios de transferencia; de manera que los precios que se establecen, son artificiales para los bienes y servicios que se compran y venden, entre empresas afiliadas. La manipulación de precios es lo que permite minimizar el total de impuestos a pagar.

Las Administraciones Tributarias, con el propósito de controlar y reducir la evasión fiscal, se esfuerzan por implementar:

- Estructuras de impuestos homogéneas y simples.
- Implementación de mejores prácticas, incorporadas por países desarrollados
- Sanciones adecuadas y acordes con el tipo de delito fiscal.
- Organización de las instituciones responsables de administrar los tributos.
- Uso de métodos y técnicas de fiscalización eficientes.
- Diseño de estructuras de control que le permitan atenuar los vacíos de la Ley.

No obstante, y a pesar de los esfuerzos de las Administraciones Tributarias, persisten vacíos legales y administrativos que posibilitan el aumento del fenómeno de la evasión, como son: la falta de personal, o personal con baja preparación académica, salarios poco competitivos con el mercado, y los regímenes de tributación especial para algunos sectores económicos, que se convierten en facilitadores de la elusión fiscal.

Existe ausencia de legislación, en lo que respecta a Costa Rica, en materia de precios de transferencia, que habilite a la Dirección General de Tributación, a tratar las relaciones de negocios que se establecen entre empresas relacionadas o

vinculadas. Aún así, la Administración Tributaria interpreta el concepto de realidad económica y emite la Directriz 20-2003, por medio de la cual establece que los precios de transferencia, son aplicables en Costa Rica.

Esa interpretación de la Ley, podría ser excesiva y llevar a la Administración a cometer abusos, en detrimento de los contribuyentes, situación que se abordará en las páginas siguientes.

Precios de transferencia:

Concepto:

Precio de transferencia es aquel valor de intercambio que se establece entre sociedades relacionadas o vinculadas, como resultado de transacciones de bienes (tangibles o intangibles), financieras o de servicios, y que difieren de lo que hubieran pactado sociedades independientes, en condiciones normales de mercado. (Camacho, 2006)

Por su parte, Otis Rodner (1993), define precios de transferencia, como la práctica de fijar el precio de los bienes y servicios que se transfieren entre varios países para los efectos de trasladar (junto con el bien o servicio) utilidades o pérdidas, entre dos o más sociedades.

Se extraen dos elementos relevantes de la definición de Rodner, que versan en torno de los precios de transferencia, como son:

1. Precios de bienes o servicios que se transfieren entre diferentes países.
2. Esa transferencia se realiza entre entidades legales relacionadas (o vinculadas), es decir que tienen accionistas en común o tienen un control común.

Se puede inferir, de acuerdo con lo indicado en el inciso 1, que al ser una transacción que ocurre entre países diferentes, los precios de transferencias tienen carácter internacional; además que, en general, se presentan entre compañías que pertenecen a un grupo de empresas multinacionales.

La internacionalidad de las multinacionales provoca que las compañías trasladen sus utilidades de una jurisdicción tributaria, con una alta carga tributaria, a otra con menor carga impositiva, por lo que las ganancias generadas por estas compañías, (como grupo económico) estarían tributando a una menor tasa. Esto tiene mayor impacto, cuando el país de destino es un "paraíso fiscal", pues esas ganancias estarían libres de gravámenes (impuestos). Estos precios, de acuerdo con el interés de negocio de las compañías, pueden ser más altos o más bajos que aquellos que se fijan en una transacción de libre competencia.

Dentro de las transacciones más comunes que se presentan entre las empresas relacionadas están:

1. La transferencia de bienes intangibles, tales como derechos de marcas y software.
2. La venta de bienes o activos especializados, en donde se hace difícil obtener un precio de referencia (o precio equivalente) en el mercado.
3. La prestación de servicios de dirección, consultoría, intermediación, comercialización, entre otros.

Una cuarta parte de la producción mundial (26.3%) según Clairmont y Cavanagh (1995), está concentrada en 200 multinacionales, las mayores del mundo, entre las cuales se encuentran: Bank of América, Cisco, Citigroup, Exxon, Ford, GBM, General Electric, General Motors, Microsoft, Mitsubishi, Oracle, Philipp Morris, Shell, Toyota. Estas transnacionales tienen su domicilio fiscal en apenas 17 países, y más de una tercera parte (74), tienen su origen en Estados Unidos. Le siguen Japón, Reino Unido, Francia, Alemania, Canadá e Italia; de esta manera el Grupo de los Siete (el G-7), aglutina el 80% de las multinacionales.

Las empresas multinacionales en los últimos años, han crecido de forma acelerada y la tendencia consiste en instalarse en países menos desarrollados, atraídos por los beneficios que otorgan los gobiernos, con el propósito de captar sus inversiones y lograr la creación de nuevos puestos de trabajo. Esta situación ha provocado que los países, (y Centroamérica no es la excepción), a menudo compitan entre ellos para convertirse en el destino de esas empresas, al ofrecerles ventajas fiscales, a pesar del impacto negativo que eso conlleva, en los ingresos del Estado, en la asignación de menos recursos en infraestructura y actividades de bien social, entre otros. Así, las compañías logran reubicar, de manera continua, su producción de bienes de consumo final, en regiones con menor carga tributaria.

Los precios de transferencia establecidos entre empresas relacionadas no siempre tienen como objetivo la evasión de impuestos; muchas veces, cuando se trata de productos especializados, es muy difícil estimar los precios; en otros casos, puede estar fundamentada la decisión, en una política de introducción de los productos, en nuevos mercados; lo cual es una práctica comercial aceptada e implica un costo que las empresas están dispuestas a asumir, para ingresar en esos mercados; lo cual, redimirá en mayores ventas y por ende, mayores ingresos gravables.

Se hace necesario, con el incremento del comercio internacional, liderado éste por las grandes empresas transnacionales, que las Administraciones Tributarias emitan regulaciones, quienes les permitan ejercer un mayor control sobre los precios de transferencia. Debido al efecto que los precios de transferencia tienen sobre la fiscalidad internacional, surge la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la que a través de las Guías de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales, ha definido las bases para establecer y fiscalizar los precios de transferencia. Las directrices que son adoptadas por los Estados miembros, a pesar de no ser de acatamiento obligatorio, son reconocidas y promovidas por las empresas multinacionales. El alcance de estas directrices llega hasta las empresas subsidiarias de esas multinacionales, en cualquier país, donde se establezcan sus operaciones.

Entre los principios aplicados por la OCDE, para la identificación y control de precios de transferencia, están los siguientes:

Principio de partes relacionadas “Arm’s Length”

Este principio supone que las transacciones que se establecen entre partes relacionadas o vinculadas, van a generar los mismos resultados que si esas transacciones se hubieran pactado entre empresas no vinculadas o independientes. Las Administraciones Tributarias, a partir de esta concepción de independencia y empresas separadas, se apoyan en la discrecionalidad que les ha sido delegada, y utilizan los medios legales; pueden identificar los beneficios obtenidos que hayan modificado el resultado correcto y someterlos a imposición, para aplicar los ajustes que correspondan.

El Convenio (OCDE), en concordancia con las Leyes tributarias locales, habilitan la aplicación del ajuste, pero no constituyen la base legal para su aplicación.

Métodos que complementan el principio “at Arm’s Length”

El resultado “at arm’s length” de una operación controlada, debe ser determinado por el método que brinde los resultados más exactos, de acuerdo con una transacción independiente, basado en los hechos y circunstancias de la operación. Las directrices de la OCDE, por tanto, reconocen dos tipos de métodos que se ajustan al principio de independencia “at arm’s length”:

1. Los métodos basados en la transacción:

- a. *El método de precio de operaciones comparables entre empresas independientes:* es considerado como el método que proporciona los resultados más confiables, ya que consiste en comparar el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación vinculada, con el precio facturado por activos o servicios trasladados en una operación no vinculada, en circunstancias comparables.

Es decir, si una empresa vende el mismo bien, a partes relacionadas y también a terceros, la contraprestación y las condiciones de venta, deberían ser idénticas. En caso de que este tipo de información no esté disponible, se puede utilizar la contraprestación que pacten terceros por un bien o servicio idéntico o similar, sin que existan diferencias que pudieran afectar el precio, o bien, cuando las diferencias existan, se puedan eliminar, mediante ajustes razonables.

Este método se ajusta muy bien, al principio de independencia y proporciona los resultados más confiables, pero es uno de los métodos que menos se aplica, puesto que tiene el inconveniente de basarse en comparables, en el mercado. El problema surge, cuando en el mercado solo existen productos equivalentes que transan compañías vinculadas, ya que por lo general, las partes relacionadas no celebran operaciones con sus vinculadas, que a la vez realicen también con terceros.

Esto se produce, debido a que las empresas prefieren vender su producción a la vinculada, para dejar toda la utilidad dentro del grupo, en lugar de venderla a un tercero, lo que significaría ceder parte de la utilidad.

- b. *El método del precio de reventa:* es utilizado para determinar el precio de compra de un bien a una parte relacionada, que posteriormente se vende a terceros. A diferencia del precio comparable, en éste no existen operaciones con terceros que puedan servir como parámetro para determinar el precio de transferencia. Por lo tanto, hay que recurrir a empresas que vendan productos similares o realicen funciones similares, para con posterioridad determinar su margen bruto y otros gastos de operación, y aplicarlo a la transacción entre partes relacionadas, para determinar el precio pactado de compra.
 - c. *El método del coste incrementado:* Parte de los costos en los que ha incurrido el proveedor (activos o servicios), en una operación vinculada para proporcionar los activos o servicios, a un comprador relacionado y le agrega un margen de coste incrementado (utilidad bruta entre costos) que le permite realizar un beneficio razonable, en vista de las funciones desempeñadas y de las condiciones del mercado. Este método es similar en la mecánica de aplicación del precio de reventa, con la diferencia de que el margen de utilidad que sirve de parámetro para su aplicación, es el margen de costo adicionado (utilidad bruta entre costos). Así, una vez que se han encontrado empresas o transacciones comparables, se deberá utilizar el margen de costo adicionado en la operación bajo análisis, para determinar el precio de venta, a la parte relacionada.
2. Los métodos basados en la determinación del beneficio: Están dirigidos a determinar cuál debe ser la utilidad que le corresponde a cada parte relacionada, que se involucra en la transacción, en lugar de determinar el precio de transferencia. Por ello, la OCDE considera que estos métodos pueden ser de último recurso y que se deben aplicar, cuando no exista información lo suficientemente confiable, para aplicar los métodos tradicionales. Los métodos transaccionales contemplados por la OCDE son:
- a. *El método del reparto del beneficio de la transacción:* Requiere determinar el resultado global obtenido entre el grupo de empresas vinculadas, repartiendo el beneficio, entre las entidades involucradas.

Se considera necesario establecer, para poder repartir la utilidad global, cuál sería el parámetro a proponer, para la repartición, que pueda ser, con base en activos utilizados, costos incurridos, personal empleado, o nivel de ventas, entre otros. Sin embargo, este nivel de distribución tiene que ser similar al que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables y similares, lo cual deriva en que éste sea un método difícil de aplicar, ya que para ello, sería necesario contar con información de todas las partes relacionadas, que se involucraron en la

operación; así como con información de un grupo de empresas independientes que celebren entre sí operaciones similares, a las celebradas entre las partes relacionadas.

Una variante de este método consiste en repartir la utilidad residual que pudiera haber sido generada por la contribución de intangibles, a la operación entre partes relacionadas. Para ello, se aplica alguno de los demás métodos disponibles, se le asigna una utilidad mínima, a cada parte relacionada que se involucrará en la transacción. La utilidad sobrante, o residual, se debe repartir entre las partes que aportaron intangibles a la operación, en la proporción en que cada parte contribuyó, en la generación de los intangibles.

- b. *El método del margen neto de la transacción:* Se aplica para determinar cuál debe de ser el margen de utilidad de operación en una transacción entre partes relacionadas, al tomar en cuenta factores como costos, gastos o activos.

Este método, en la aplicación, es muy parecido al margen de reventa y del coste incrementado, con la diferencia de que estos últimos establecen hacen la comparación, a nivel de utilidad bruta; mientras que el margen neto de la transacción, se aplica a nivel de utilidad de operación (utilidad bruta, menos gastos de operación).

El método puede ser aplicable, cuando tanto en la venta de un bien, como en los costos asociados a su manufactura, se involucran operaciones con partes relacionadas, que vuelvan inaplicables el precio de reventa y el costo incrementado.

Este método puede dar un resultado más confiable, ya que al hacer la comparación a nivel de operación, en lugar de a nivel bruto, se eliminan las posibles discrepancias contables que puedan existir entre la parte relacionada y las empresas comparables, en lo que a la clasificación de costos y gastos se refiere. Sin embargo, al involucrar gastos de operación para determinar el margen de utilidad a obtener, en la operación entre partes relacionadas, pueden aparecer operaciones o situaciones que afecten el resultado, sin que necesariamente, tengan que ver con la operación bajo análisis.

La OCDE contempla algunos métodos adicionales para determinar el precio de transferencia, como la asignación de costos o utilidades entre partes relacionadas. Sin embargo, en muchos países estos métodos no son aplicables, ya que los “gastos a prorrata se pueden considerar como no deducibles para el impuesto sobre la renta” (Casas, 2006).

Acuerdos Anticipados de Precios

Los Acuerdos Anticipados de Precios (APA), surgen también y son aquellos que se negocian entre la Administración Tributaria y el contribuyente, y que de acuerdo con la OCDE, representan procedimientos administrativos que se pueden aplicar para reducir los desacuerdos por precios de transferencia (en operaciones celebradas con partes relacionadas) entre los contribuyentes y las administraciones fiscales, en los países donde se encuentre el contribuyente (parte relacionada).

Un "APA" según Terán Zacarías "es un acuerdo que determina anticipadamente la evaluación de las operaciones controladas, así como los criterios apropiados (métodos, comparables, ajustes y suposiciones críticas sobre eventos futuros) para la determinación de los precios de transferencia por las operaciones celebradas con partes relacionadas por un período determinado".

Los APA fueron introducidos en la legislación de EEUU, en 1991, y constituyen acuerdos que vinculan legalmente a las autoridades fiscales, con una determinada Compañía; a su vez, establecen la metodología y parámetros aplicados, en la determinación de precios de transferencia. Un APA cubre todos los aspectos relacionados con los precios de transferencia de un contribuyente, ya que en el acuerdo, la autoridad fiscal evalúa y emite una resolución anticipada sobre los precios que se manejaron, en las operaciones celebradas con partes relacionadas.

Un APA se aplicaría a operaciones y años futuros y el plazo dependería del sector industrial, de los productos o de la naturaleza de las transacciones.

Un APA es formalmente solicitado por el contribuyente, cuando éste ya posea el estudio de transferencias, por las operaciones celebradas con sus partes relacionadas, por un ejercicio fiscal determinado. Generalmente, se espera sostener una entrevista informal y anónima, con funcionarios de la administración fiscal local, donde se expliquen, de manera general, aspectos tales como:

- El tipo de transacciones que se someterán a estudio
- Las características de las propiedades o servicios en cuestión
- Las funciones, riesgos y propiedades involucradas
- Los términos contractuales entre las partes
- Las circunstancias económicas especiales
- Las estrategias de negocios
- La metodología que se pretende aplicar

Una vez acordada la metodología, entre la autoridad fiscal local y el contribuyente, se solicita por escrito, un "Acuerdo Anticipado de Precios" donde se proporciona lo siguiente:

- Información general de las empresas vinculadas que intervienen en las transacciones controladas
- La información particular con respecto a tales transacciones
- La documentación que soporte la petición
- El estudio económico, que mediante la aplicación de alguno de los métodos de precios de transferencia, determine el precio que fijarían empresas independientes comparables de ella o similar transacción, en condiciones comparables

La Administración Tributaria, cuando al final se llegue a un acuerdo, emite una resolución anticipada donde se confirme que el precio considerado, cumple con el principio de independencia en la transacción, con lo cual se evitan litigios futuros. Las resoluciones anticipadas suelen expedirse con efectos retroactivos y retrospectivos, por un número de años que varía de país a país.

Las Administraciones Tributarias locales al finalizar el proceso administrativo y para conceder un APA, deben confirmarlos a las empresas asociadas (partes relacionadas) en sus jurisdicciones que no se efectuará ningún ajuste a los precios de transferencia, mientras el contribuyente se apegue a las condiciones acordadas.

Estos acuerdos constituyen una medida defensiva, por parte de los contribuyentes, ante una eventual impugnación, por parte del fisco, de la política adoptada en materia de precios. Su parte negativa, se daría, una vez asignados; estos acuerdos son de cumplimiento estricto, lo que quita flexibilidad para la toma de decisiones, frente a los eventuales cambios que se puedan producir.

Los APA´s se clasifican, según las directrices de la OCDE, en unilaterales, bilaterales o multilaterales

1. APA´s Unilaterales: Son los acuerdos en donde la administración fiscal local y el contribuyente, en su jurisdicción, establecen un acuerdo en el que no participará otra administración fiscal interesada, de otro país.
2. APA´s Bilaterales o Multilaterales: Son los acuerdos efectuados ante las administraciones fiscales de dos o más países. Este enfoque tiene una mayor probabilidad de que los acuerdos reduzcan el riesgo de la doble tributación.

En resumen, no existe un método que proporcione un resultado exacto para la determinación del precio de transferencia, salvo aquellos casos, en donde el precio comparable no controlado, pueda aplicarse.

La OCDE, no establece una regla del “mejor planteamiento”, como lo hacen algunos países. El método por aplicar dependerá mucho, del tipo de operación del cual se trate, de la información disponible para la transacción y de la información disponible de empresas u operaciones independientes, que se puedan considerar como comparables, para la aplicación del método correspondiente.

La Administración Tributaria de Costa Rica y los precios de Transferencia

Costa Rica, en la actualidad, no dispone de legislación expresa que regule la materia de precios de transferencia; sin embargo, este tema ha sido abordado, aunque de forma general, por la Ley de Consolidación de Impuestos Selectivos de Consumo, en su artículo 16, el cual dice que la Administración Tributaria puede ajustar la base imponible "...cuando se compruebe que existe vinculación económica o cuando los declarantes realicen transferencias de dominio a precios inferiores a los normales o a título gratuito con el ánimo de evadir impuestos, así como en los casos de subvaluación de importaciones o internaciones..."

La Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento, no obstante, que regulan en Costa Rica el impuesto a las utilidades, no contemplan legislación alguna, donde se faculte, a la Administración, para aplicar ajustes por precios de transferencia, pero sobresale una norma, en el artículo 8, de la Ley del Impuesto sobre la Renta, en la cual se "...establece que no será deducible la parte de los intereses atribuible al hecho de que se haya pactado una tasa que exceda las usuales de mercado, fenómeno que bien podría producirse por existir vinculación entre las partes..." (Torrealba, 1999).

El artículo 8 indicado, como se puede observar, menciona un aspecto fundamental, cuando éste refiere a la vinculación entre las partes, pues la vinculación entre partes relacionadas, deriva en la consideración de precios de transferencia. Pero, no debe entenderse que la Administración Tributaria, por el solo hecho de que exista vinculación, pueda y deba desconocer el precio pactado entre partes relacionadas, ya que de hacerlo, implicaría en el uso abusivo de la norma, pues "...con fundamento en el principio de libertad de empresa en el artículo 46 de la Constitución Política, todo ciudadano, independientemente de la forma jurídica que adopte para llevar a cabo sus actividades, es libre de ejercer éstas del modo que mejor convenga a sus intereses, siendo el único límite de esa libertad, la observancia de las disposiciones que integran el ordenamiento jurídico vigente y en el cual, existen disposiciones específicas que rigen el desarrollo de todas las actividades en sus diversas manifestaciones...". (DGT-960, 2002)

Pero esto no debe limitar a la Administración Tributaria para que verifique que entre las partes relacionadas, el precio no se estableció con el propósito de obtener ventaja fiscal, cuando éste sea diferente de aquel que se hubiera pactado con un tercero independiente, en términos de libre competencia.

Se entiende por libre competencia, aquella operación comercial no controlada, que tiene presente tres principios fundamentales: a. Libertad contractual, b. Ánimo de lucro, c. Es determinada por Ley de oferta, demanda y competencia empresarial. Mientras que la operación vinculada o controlada, no contiene estos principios, o ellos están atenuados.

El poder obtener el precio real de la transacción, es interés de la Administración Tributaria, y con base en ello, determinar la base imponible del impuesto a la renta, al corregir así, la deslocalización de la renta. No obstante, se debe tener el debido cuidado de que la determinación de precios de transferencia, no implique un ejercicio abusivo y confiscatorio, que en ocasiones pueda producir un fenómeno de doble imposición, originado porque tanto la Administración Tributaria de la jurisdicción de la empresa matriz, como la de la jurisdicción tributaria de la subsidiaria, realizan ajustes para corregir el precio de transferencia, pero cada una lo hace, sobre la base de su propio interés fiscal.

La Administración Tributaria, ante la ausencia de norma jurídica expresa, hace uso del principio contemplado en los artículos 8 y 12 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios, con la finalidad de obviar esos meros formalismos jurídicos, para develar la verdadera realidad económica de los hechos sometidos a su consideración y que le permitan concluir que lo declarado y registrado por el contribuyente, no se ajuste a lo previsto por el legislador.

Las facultades que le han sido delegadas al intérprete de la Ley tributaria, dada esa situación, son amplias, para que pueda asignarle a los hechos, el significado que más se adapte a la realidad (económica) considerada por la Ley, al crear el tributo; sin que las formas jurídicas que haya adoptado el contribuyente, obliguen a la Administración Tributaria. La Administración de esta manera, está facultada para atribuirle a las situaciones y actos ocurridos, una interpretación acorde con los hechos, cuando las formas jurídicas adoptadas por el contribuyente sean evidentemente inapropiadas, y que dé como resultando un ajuste de sus obligaciones tributarias.

El fallo 111 de la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia de octubre de 1995, cabe citarse, en este sentido, porque establece, como criterio jurisprudencial, que "... Aparte de esa facultad, asiste a la Administración Tributaria otra, relativa a la interpretación de la norma que regula el hecho generador de la obligación tributaria; que le permite prescindir, en la interpretación y aplicación de la Ley tributaria, de las formas jurídicas manifiestamente inapropiadas a la realidad de los hechos gravados, que se traduzca en una disminución de la cuantía de la obligación."

La Sala de Casación, por su parte, en Resolución número 23, de abril de 1977, dispuso que "... el derecho fiscal, para los fines del tributo, intenta seguir a las partes en su intención empírica, y no en lo referente al régimen jurídico a que se ha sometido, porque si obedeciera siempre a las formas jurídicas escogidas por ellas, les estaría dando opción de elegir el régimen tributario que prefieran, por aquel que más les convenga someterse, y eso no es posible, dado que la única fuente de la cual deben nacer las consecuencias tributarias de los actos de los particulares...", es la Ley.

Se considera importante señalar, al respecto, que en aplicación del principio de realidad económica, la Administración dispone de amplias facultades, para

desconocer formas jurídicas inapropiadas, que son utilizadas por los contribuyentes, para con ello, rechazar, total o parcialmente gastos que tienen su origen en contratos cuya legitimidad es cuestionable.

La Dirección General de Tributación hace uso de la facultad que la Ley le otorga, para interpretar las normas tributarias y presume que dado que el hecho de la obligación tributaria es una manifestación de capacidad económica, la interpretación o apreciación de los hechos debe atender, por tanto a la sustancia económica de las transacciones. “Que toda transacción comercial consecuentemente, responde a una intención de los sujetos que intervienen y esa intencionalidad se manifiesta a través de una estructura jurídica determinada, ya sea a través del contrato de compraventa, contrato de financiamiento, etc.” (DGT-20, 2003).

La Administración Tributaria, de esta manera, prescinde de las formas jurídicas adoptadas por los contribuyentes, las cuales no son vinculantes para la Administración, ni en el tipo de negocio adoptado, ni respecto de las indicaciones expresas, relativas a los objetos negociados, y considera entonces la intención económica verdadera de las partes (sustancia antes que forma).

La Administración Tributaria, por esta razón, ha integrado la doctrina de precios de transferencia, a la normativa existente, en la apreciación de los hechos, según acuerdos o contratos realizados entre partes vinculadas y para ello, incorpora el principio de comparables en el mercado (Arm’s length), en operaciones vinculadas. La Dirección General de Tributación emite, por este motivo, la Directriz No. 20-03 de junio de 2003, con el título de “Tratamiento Fiscal de los Precios de Transferencia, según el Valor Normal del Mercado”.

La Administración, mediante esta directriz, se refiere a que “...cuando el mercado funciona adecuadamente entre partes independientes, el valor económico y el precio son en general coincidentes...” pero que “...en particulares condiciones... esa coincidencia se rompe,... cuando las partes no son independientes, sino que son vinculadas, provocando que el valor económico real y el precio pactado abandonen su relación de identidad.”

Concluye diciendo que “...la Administración Tributaria podrá valorar, las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas, cuando la valoración convenida hubiera determinado un impuesto inferior al que resulte de la aplicación del valor normal de mercado...”, procederá a “...practicar los ajustes pertinentes.”

Esto refleja el interés de la Administración Tributaria por regular los precios de transferencia, a pesar de la ausencia de normas, en la legislación nacional que le permita desconocer los precios de transferencia o poder establecerlos. Pero una norma de precios de transferencia, como ocurre en otros países, se caracteriza por ser una regla de valoración.

La regla de valoración forma parte de la regulación material del impuesto, de su base imponible. Las bases imponibles, normalmente, pueden ser dispuestas a estos efectos, según sean de dos bases imponibles de naturaleza distinta, y pueden ser alternativas, para cuando exista situación de vinculación, como sucede en las normas típicas de precios de transferencia.

Sin embargo, en la Ley del Impuesto sobre la Renta, en Costa Rica, no existe una regla de valoración que permita sustituir el precio de transacción, por un valor de mercado; por lo que la Directriz 20-03, podría estar violando el principio de reserva material de Ley. La Administración Tributaria se podría exceder, al utilizar la base presunta y quebrantar el principio de reserva de Ley, por incorporar una nueva base imponible, sin que ésta aparezca establecida en la Ley.

Por su parte, la Sala Constitucional, al ser consecuente, tanto con el ordenamiento jurídico nacional, como con la doctrina especializada, ha reconocido la relatividad del principio de legalidad tributaria, y deja claro, eso sí, que es posible la delegación relativa en esa materia, en la medida que ésta no recaiga en los elementos constitutivos de la obligación tributaria (sujetos, objeto de la obligación, causa e importe del tributo), sobre la cual la reserva es absoluta.

La Procuraduría General de La República, en ese sentido lo contempla, en su dictamen 369, de octubre de 2005, el cual dice que "...El principio de reserva de Ley en materia tributaria establece que el tributo debe tener su origen en la Ley..." y "...puesto que el tributo debe ser establecido en sus elementos esenciales por la Ley, se sigue que el tributo no puede ser producto de una interpretación extensiva o de la integración normativa; particularmente no puede ser creado por analogía..." "...La analogía, en tanto implica crear por semejanza disposiciones que resultan necesarias, encuentra como límite, el principio de reserva de Ley. Es por ello, que se considera de aplicación restringida, en el Derecho Tributario. En efecto..." la analogía "...está prohibida en el Derecho Tributario.

La Administración Tributaria, simplemente no puede desconocer las transacciones entre partes, relacionadas por la simple vinculación entre las partes, pues sería hacer uso abusivo de la discrecionalidad de la Administración, el desconocer la independencia que tienen los individuos, de estructurar sus operaciones, como mejor les convenga, pero también se debe tener claro que tampoco puede y debe aceptar como ciertas, todas las transacciones que ocurran entre relacionadas, puesto que podrían ser operaciones simuladas, con el propósito de evadir al fisco.

La Administración tiene que identificar los criterios que le permitan valorar, en forma objetiva, las transacciones entre partes relacionadas, al utilizar para ello, las Directrices que en este sentido ha pronunciado la OCDE, respecto de los ajustes de los precios de transferencia. Este enfoque objetivo le permite valorar, a la Administración Tributaria, la transacción pero también le indica que no debe rechazar la transacción, por el simple hecho de la vinculación entre las partes.

La Administración Tributaria no debe cuestionar la manera en cómo las empresas relacionadas se estructuran para llevar a cabo sus operaciones, sino más bien, debe determinar si las transacciones realizadas son reales y se ajustan a operaciones normales e independientes, en el mercado. Para ello y en lo posible, debe realizar la valoración, al tomar como escenario, la forma en que realizan esa misma operación, empresas no vinculadas o independientes.

Los precios de transferencia son regulaciones que se han establecido en el derecho tributario internacional, pues el mayor efecto de la traslación de utilidades se da, entre jurisdicciones tributarias con tasas impositivas diferentes. No obstante, cuando la transferencia se produce dentro de un mismo país, con igual tasa impositiva para diferentes empresas, las empresas relacionadas deben reglamentarse con normas que las traten como grupo económico porque dentro de una misma jurisdicción, la alteración de los precios entre empresas, no necesariamente implica una desventaja fiscal, ya que en algún momento, el fisco recaudará el mismo porcentaje de impuestos, de una de las empresas del grupo.

El siguiente caso se presenta, a modo de ejemplo, con la finalidad de ser analizado, de acuerdo con lo expuesto.

- La empresa A es dueña del 100% de las acciones de la empresa B.
- A le vende a B un equipo en ¢2 millones, el cual tiene un costo de fabricación de ¢1 millón.
- La empresa B se lo vende a un tercero no relacionado, en ¢3 millones.
- Las rentas totales gravables generadas por el grupo económico (A y B) fueron de ¢2 millones.

Si la Administración Tributaria, con base en la vinculación entre las partes, aplica precio de transferencia en la venta del bien de A a B, al utilizar el método de precio de operaciones comparables entre empresas independientes, y determina que la renta que debió generar A, fue de ¢2 millones, si no corrige la base imponible de B, estaría gravando una renta total del grupo por ¢3 millones, cuando en realidad, la renta total fue de ¢2 millones.

En situaciones como el ejemplo del supuesto en mención, se podría estar ante el uso abusivo de la Ley, por parte de la Administración Tributaria y ante un grave riesgo, para el contribuyente, de inseguridad jurídica.

Se debe recordar que las empresas planifican sus operaciones a futuro, a largo plazo, por lo que cualquier estrategia de negocio, podría volverse inefectiva si las reglas cambian, con graves consecuencias para las inversiones.

Sin embargo, pareciera que a futuro se vislumbra una situación más clara para los contribuyentes, cuando “Costa Rica se sume al acuerdo originado en la VI reunión de Secretarios de Finanzas y Ministros de Hacienda, que tiene el propósito de regular el manejo de los denominados precios de transferencia” (Siu, M., 2007).

Este tema se ha incorporado al proyecto de Ley del Impuesto sobre Renta, que según el presidente Óscar Arias, lo presentaría ante la Asamblea Legislativa, una vez que culmine el proceso de aprobación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC) y las Leyes conexas. Parte de las innovaciones de este nuevo impuesto, son las regulaciones expresas en materia de precios de transferencia y regulaciones sobre empresa relacionadas, en el ámbito nacional. El proyecto establece, para el cálculo de los precios de transferencia, las regulaciones de la OCDE. Particularmente, se explican cuatro métodos: el método de precio comparable no controlado, el cual tendrá aplicación principal, y de forma subsidiaria, se aplicarán los métodos de costo adicionado, de precio de reventa y por último, el de partición de utilidades.

Los contribuyentes, a corto plazo, se espera que cuenten con normas claras, en torno a los precios de transferencia, los cuales permitirán conocer, con seguridad, las implicaciones de las decisiones que tomen, en el curso de sus operaciones; pero esto a su vez, brindará un marco jurídico que permita a los contribuyentes, planificar mejor sus estrategias de negocios.

Conclusión

La apertura de los mercados, al comercio internacional, se ha convertido en la vía que ha facilitado el incremento, en el fenómeno de los precios de transferencia, que hasta hace poco se creía que solo afectaba a los países desarrollados. Este fenómeno se ha convertido en un tema que debe ser considerado por la fiscalidad internacional, razón por la cual las Administraciones Tributarias deben establecer mecanismos contra la utilización de los precios de transferencia que les permitan hacer frente a las situaciones de evasión y elusión fiscal, por parte de las empresas multinacionales.

Los criterios de fiscalización internacional de los precios de transferencia giran en torno a la aplicación del principio de independencia entre empresas vinculadas, o “at arm’s length”. Cuando estos métodos son aplicados, se debe tratar que:

- Lleguen a un resultado justo para el contribuyente y para al Administración Tributaria.
- Sean de fácil interpretación, por parte del contribuyente y logren su cumplimiento voluntario.
- Puedan ser fácilmente aplicados por la Administración Tributaria.
- Reduzcan los conflictos entre la Administración y el contribuyente.

Los tratados internacionales tienen como propósito evitar la doble Imposición: la evasión y la elusión fiscal, por lo cual se hace necesaria, la firma de convenios para evitar la doble imposición que resulte, en la aplicación de ajustes contrarios a lo dispuesto en las normas internacionales.

Los Estados tienen una tarea importante para identificar, en los vacíos de la Ley, las áreas donde necesitan desarrollar criterios de fiscalización y así poder incorporar en su normativa y prácticas administrativas, las regulaciones internacionales, en torno a los precios de transferencia, que también permitan dar seguridad jurídica a los contribuyentes.

Las administraciones tributarias deben actuar en forma coherente, para que se minimicen las posibilidades de conflictos que surjan de interpretaciones diferentes, e incluir la aplicación del ajuste correlativo, de manera que se evite, en lo posible, la doble imposición.

Las empresas deben analizar los beneficios que para sus intereses puedan tener la aplicación de procedimientos de “Acuerdos Anticipados de Precios”. Estos acuerdos permitirían un menor conflicto entre la Administración Tributaria y el contribuyente.

Las normas sobre precios de transferencia, mientras no se incorporen a la Legislación Tributaria de Costa Rica, no se puede decir que exista un avance

hacia la adopción de nuevas modalidades de comercio, para que las relaciones económicas internacionales lleguen a un resultado que sea justo, tanto para el contribuyente, como para la Administración Tributaria.

Una violación al principio constitucional de legalidad tributaria, seguirá existiendo, ante la ausencia de una norma con carácter de Ley, porque la amplia potestad de interpretación del principio de realidad económica de que disfruta la Administración Tributaria, degenera en una preocupante inseguridad jurídica para el contribuyente.

El problema de que la inseguridad jurídica conlleva, se debe a que las empresas planifican sus operaciones a largo plazo, pero los cambios constantes en las normas, provocan que esa planificación no sea posible, pues lo que aplica hoy, puede que mañana no esté vigente. Como lo indicó Oreamuno (2005) “es necesario que la Administración Tributaria cuente con las herramientas y mecanismos contra la elusión y evasión fiscal, pero es necesario también que los contribuyentes cuente con normas claras e interpretaciones estable”, se considera imprescindible que se dictaminen Leyes claras y precisas que versen, de manera específica, sobre precios de transferencias.

Glosario

Arm's Length: Este principio es comúnmente utilizado como principio de plena competencia, pero algunos autores como Palao Tabeada, prefieren llamarlo "principio de total independencia", por su significado en Inglés.

Ajustes correlativos: Aquellos que se producen en un país para evitar la doble imposición con otro país que ha aplicado los ajustes a los precios de transferencia y, en consecuencia, afecta a los resultados de las compañías vinculadas.

Contrabando: Introducción o exportación de géneros, sin pagar los derechos de aduana a que están sometidos legalmente. (Diccionario de la Lengua Española, Vigésima Segunda Edición.)

Deber material: La obligación de realizar la cancelación o pago de la obligación tributaria determinada y enterada al fisco, mediante la declaración de impuestos.

Defraudación: El que, valiéndose de cualquier ardid o engaño, o aprovechándose maliciosamente de un error, dejare de pagar, en todo o en parte, estando obligado a hacerlo, los impuestos que establecen las Leyes. (Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. No. 1393, Ley de Defraudación Fiscal, Capítulo I, Artículo 1. Derogada en octubre de 1995).

Grupo económico: Los grupos económicos son todas aquellas entidades jurídicas que participan haciendo negocios en diferentes mercados, bajo control administrativo o financiero común, cuyos miembros están vinculados por relaciones de confianza interpersonales, sobre la base de un trasfondo personal, étnico o comercial similar. (Leff, 1978).

Libre competencia: Ningún agente puede influir en el mercado. El número de compradores y vendedores es muy alto y las cantidades producidas o demandadas por cada uno de ellos son tan pequeñas en relación con el total, que su influencia sobre los precios no es relevante.

Obligación formal: La obligación de presentar las declaraciones de impuestos en las fechas establecidas por la Administración Tributaria.

Partes relacionadas: Una parte es relacionada de otra si una de ellas tiene la posibilidad de ejercer el control sobre la otra o de ejercer influencia significativa sobre ella, al tomar sus decisiones financieras y operativas. Por su parte, la influencia significativa se da, cuando no se tiene el control, pero se puede participar en la toma de decisiones financieras y operativas de una empresa. NIC 24, párrafo 9, página 799 y 801

Partes vinculadas: Empresa que participa directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de otra empresa, o si las mismas personas participan directa

o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas empresas. Modelo de Convenio de la OCDE, Artículo 9.1

Paraíso fiscal: El concepto paraíso fiscal se aplica a aquellos territorios o Estados que se caracterizan por la escasa o nula tributación a que someten a determinadas personas o entidades que, en dichas jurisdicciones, encuentran su cobertura o amparo. (Lozano O., 2001)

OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico Desarrollo Económico. La OCDE es una organización de cooperación internacional, compuesta por 30 Estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1961 y su sede central se encuentra en la ciudad de París, Francia.

La misión de la OCDE es construir economías fuertes en sus países miembros, mejorar la eficiencia y los sistemas de mercado, expandir el libre comercio y contribuir al desarrollo en los países industrializados y en los países en vía de desarrollo.

Bibliografía

- Barbosa M., Juan D. y Godoy & Hoyos.** *El régimen de precios de transferencia en Colombia un análisis de su desarrollo, del principio de plena competencia y de la vinculación económica.* Recuperado 27 de octubre de 2007.
http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N
- Bettinger Barrios, Herbert.** *Precios de transferencia en materia tributaria.* Recuperado 27 de octubre de 2007,
http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N
- Carvajal, Aquino.** *Precios de Transferencia.* Recuperado 27 de octubre de 2007,
http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N
- Casas Chavelas, José.** (2006). *Precios de Transferencia.* Recuperado 27 de octubre de 2007.
http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N
- Clairmont, Frédéric y Cavanagh, John** (1995). *Sous les ailes du capitalisme planétaire.* Recuperado 28 de octubre de 2007.
http://www.google.co.cr/search?sourceid=navclient&aq=t&ie=UTF-8&rlz=1T4ADBR_enCR245CR247&q=clairmont+y+Cavanagh
- Cordero Fallas, Francisco.** (2006) *Los Precios de Transferencia y la Subcapitalización en Materia Tributaria como Medios de Evasión o Elusión Fiscal.* Curso Seminario de Actualidad Tributaria. IV Trimestre. Universidad Latinoamericana de Ciencias y Tecnología.
- Dirección General de Tributación** (2003). *Tratamiento fiscal de los precios de transferencia, según el valor normal de mercado.* Directriz Interpretativa No. 20-03. San José Costa Rica. 2003.
- Dirección General de Tributación** (2002). *Oficio No. DGT-960-02.* San José Costa Rica, 30 de octubre de 2002.
- García P., Francisco.** Los precios de transferencia: su tratamiento tributario desde una perspectiva europea. Recuperado 27 de octubre de 2007.
http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N
- Horlacher, Susana.** *Precios de transferencia.* Recuperado 27 de octubre de 2007,

http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N

Lanzas, M.S. (2007, 6 de junio). Impuesto de Renta Tasa para Grupos Empresariales. *La Prensa Libre*, recuperado 28 de octubre de 2007.

<http://www.prensalibre.co.cr/2007/junio/06/economia01.php>

Master Lex. (2007). Código de Normas y Procedimientos Tributarios. Disposiciones Preliminares. Capítulo Unico. Artículo 8. Interpretación de la norma que regula el hecho generador.

Master Lex. (2007). Código de Normas y Procedimientos Tributarios. Título 2. Obligación Tributaria. Capítulo 1. Disposiciones Generales. Artículo 12. Convenios entre particulares.

Master Lex. (2007). Ley de Consolidación de Impuestos Selectivos de Consumo. Capítulo 7. De la administración. Artículo 16: Ajuste de la base imponible.

Mosqueda A., Rubén M. (2003). Precios de transferencia internacionales, el caso de las empresas multinacionales. *Revista arbitrada comercio exterior del Banco Nacional de Comercio Exterior, México*.

Muñoz, D. y Torrealba, A. (2003). Tratamiento Fiscal De Las Operaciones Entre Sociedades Vinculadas. *Revista Tributaria Faycatax*, 199, Parte I.

Muñoz, D. y Torrealba, A. (2003). Tratamiento Fiscal De Las Operaciones Entre Sociedades Vinculadas. *Revista Tributaria Faycatax*, 200, Parte II.

O.C.D.E. *Modelo de Convenio para evitar la doble imposición en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio*. París 1992, actualización en setiembre de 1995.

O.C.D.E. *Transfer Pricing Guidelines for Multinationals and Tax Administrators, Discussion Draft*. Publicado por el Comité de Asuntos Fiscales de la O.C.D.E. en 1994.

Oreamuno, J.M. (2005, 5 de agosto). Precios de transferencia. *El Financiero*. Recuperado de Master Lex, Impositus.

Oreamuno, J.M. (2005, 29 de octubre). Seguridad Jurídica. *El Financiero*. Recuperado de Master Lex, Impositus.

Peralta, José Efraín. *Operaciones internacionales y precios de transferencia, evolución de las normas que las reglamentan*. Recuperado 27 de octubre de 2007. http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N

Procuraduría General de La República. (2005). Dictamen 369 del 26 de octubre de 2005.

Tribunal Fiscal Administrativo. (2003). Fallo No. 221 de 2003.

Rando, Viviana Rosa. *Fiscalidad internacional, los precios de transferencia.*

Recuperado 27 de octubre de 2007.

http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N

Otis, Rodner. *La Inversión Internacional en Países en Desarrollo.* Editorial Arte. 1993.

Rubio G., Juan J. *Una revisión de la experiencia internacional sobre la aplicación de los precios de transferencia y sus implicaciones para España.*

Recuperado 27 de octubre de 2007,

http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N

Ruiz-Aliseda, Francisco. *Precios de transferencia en oligopolios.* Recuperado 27 de octubre de 2007.

http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N

Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia (1995). Fallo 111 de octubre de 1995.

Sala de Casación (1977). Resolución número 23 de abril de 1977.

Terán Zacarías, Gustavo Ángel. *Los APA's en el Estudio de Precios de Transferencia.* Recuperado 27 de octubre de 2007.

http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N

Thompson, E. (2000, 6 de agosto). La huida del paraíso. *El Financiero.*

Recuperado de Master Lex, Impositus.

Torrealba, Adrián. (1999, 11 de octubre). Precios de transferencia. *La Nación.*

Recuperado de Master Lex, Impositus.

Torrealba, A. (2005). Los convenios para evitar la doble imposición internacional: complemento de la renta mundial y elemento clave en una estrategia para atraer inversiones. *Revista Tributaria Faycatax*, 294. Recuperado de Master Lex, Impositus.

Torrealba, A. (2006). Doctrina: Ajustes tributarios a ventas al costo o por debajo del costo: Un reciente pronunciamiento de la Sala de Casación. *Revista Tributaria Faycatax*, 386. Recuperado de Master Lex, Impositus.

Villamizar, Roquefélix A. *Precios de transferencia y transmisión de beneficios encubiertos, Nociones preliminares y conceptuales.* Recuperado 28 de octubre de 2007.
http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N

Terán Z, Gustavo A. *Los APA's en el Estudio de Precios de Transferencia.* Recuperado 27 de octubre de 2007.
http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N

Zardoya, Ana Isabel y Cosenza, José Pablo. *Diseño de los precios de transferencia como estrategia para la valuación de la gestión.* Recuperado 27 de octubre de 2007.
http://www.google.co.cr/search?q=precios+de++transferencia&hl=es&rlz=1T4ADBR_enCR245&start=490&sa=N