

Precios de Transferencias en Nicaragua

Nicaragua, agosto 2017

NEWS

Preparado por:
Lic. Christopher Alvarado.
Contabilidad

Como parte del crecimiento económico la integración de los mercados nacionales e internacionales, han hecho que las políticas fiscales de cada país se intensifiquen, buscando maneras para evitar las oportunidades que se tienen de evadir el pago de impuestos a cada país. Por consiguiente, a partir del año 2009 el gobierno de Nicaragua promulgó una serie de reformas fiscales para adecuarse a los compromisos con organismos internacionales.

Las normas tributarias sobre precios de transferencia que se han aprobado en múltiples países del mundo tratan de evitar que empresas vinculadas (casa matriz y filiales, por ejemplo) manipulen los precios bajo los que intercambian bienes o servicios, de forma tal que aumenten sus costos o deducciones, o disminuyan sus ingresos gravables en perjuicio de la recaudación impositiva del país que implementa la norma. De acuerdo con ello, las normativas de precios de transferencia procuran asegurar que la rentabilidad que obtienen las compañías que forman parte de grupos transnacionales, tributen en cada país en que funcionan por los beneficios económicos realmente generados (medidos en función de sus propios mercados), procurando así evitar que haya transferencias arbitrarias de dichos beneficios a otros países, que podrían ser jurisdicciones de baja o nula tributación.

Precios de transferencia en Nicaragua nace con la implementación de la Ley 822, Ley de concertación tributaria (LCT) publicada en la gaceta N° 241 del 17 de diciembre de 2012, en su artículo N° 303 dispuso una fecha de aplicación a partir del 1 de enero de 2016 en ella están las bases o reglas generales, sin embargo, a la fecha no se ha promulgado reglamentación

alguna a ley.

En septiembre 2013, a partir de la publicación del informe titulado Lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS) en febrero 2013, la globalización exige soluciones comunes, por lo tanto todos los países de la OCDE y del G-20 adoptaron un plan que dé respuesta a los problemas BEPS, en el que se establecieron tres pilares fundamentales: dotar de coherencia a las normas de derecho interno que afecten a las actividades transfronterizas; reforzar el criterio de actividad sustancial contemplado por las normas internacionales en vigor y mejorar la transparencia y la seguridad jurídica.

Precios de transferencia en la Ley 822 fija como base fundamental el principio de libre competencia, entendido como el precio o monto que habrían acordado partes independientes en operaciones comparables en condiciones de libre competencia. Ahora bien se entiende como parte relacionada a las sociedades que poseen un mismo órgano de control (participación patrimonial o vínculos de consanguinidad o parentesco) formen un solo grupo empresarial, en ambas se ejerce dirección o control en los mismos ejecutivos, poseen contrato de asociación conjunta o de distribución de forma exclusiva (dentro o fuera del país) y de aquellos que operen en el régimen de zona franca.

En otras palabras, una corporación puede aprovechar el control que tiene sobre sus vinculados en el exterior, para transferir tributación de un país con un mayor nivel de impuestos a uno con menor nivel. Por ello, las legislaciones de precios de transferencia centran especialmente su atención sobre las operaciones

realizadas entre vinculados económicos o partes relacionadas, cuando uno de las

partes tiene domicilio fiscal en uno de los territorios conocidos como paraísos fiscales.

Acuerdos de precios por anticipado

Con el fin de determinar la valoración de las operaciones entre personas relacionadas con carácter previo a su realización, la Administración Tributaria podrá establecer un procedimiento para solicitar un Acuerdo de Precios por Anticipado (APA), conforme las normas siguientes:

1. Los contribuyentes podrán solicitar a la Administración Tributaria que determine la valoración de las operaciones entre personas relacionadas con carácter previo a la realización de éstas. Dicha solicitud se acompañará de una propuesta del contribuyente que se fundamentará en el valor que habrían convenido partes independientes en operaciones similares.

2. Será competente para resolver este procedimiento la unidad especializada de precios de transferencia.

3. La Administración Tributaria podrá aprobar, denegar o modificar la propuesta con la aceptación del contribuyente. Su resolución no será recurrible.

4. Este acuerdo surtirá efectos respecto de las operaciones realizadas con posterioridad a la fecha en que se apruebe, y tendrá validez durante los periodos impositivos que se concreten en el propio acuerdo, sin que pueda exceder de los cuatro periodos impositivos siguientes al de la fecha en que comience a surtir efecto. Asimismo, podrá determinarse que sus efectos alcancen a las operaciones del periodo impositivo en curso.

5. La propuesta a que se refiere este artículo podrá entenderse desestimada una vez transcurrido el plazo de treinta (30) días a partir de la solicitud, sin perjuicio de la obligación de resolver el procedimiento de acuerdo con el numeral 3.

En el modelo de la OCDE, existen dos tipos de APA: bilateral y unilateral;

- APA bilateral: Acuerdo de precio anticipado en donde se pacta el precio de una determinada transacción entre el contribuyente y los fiscos involucrados en la transacción, y

- APA unilateral: Acuerdo de precio anticipado en donde se pacta el precio de una determinada transacción entre el contribuyente y un fisco. Este es el caso de Nicaragua.

El beneficio de la suscripción de un APA yace en la vinculante decisión y que obliga a que DGI a no ajustar el precio fijado en el APA como el precio de valor de mercado, por lo que la transacción acordada no podrá ser objeto de fiscalización.

Contenido del informe de Precios de Transferencia.

Lista de activos fijos utilizados en las operaciones vinculadas, descripción de la política del grupo en materia de precios de transferencia (si la hubiera), descripción de la estructura organizativa y operativa del contribuyente y del Grupo, identificación del contribuyente, así como de las entidades vinculadas con las que realizó operaciones, descripción general de la empresa, del contribuyente y sus relacionadas, descripción general de la naturaleza e importe de las operaciones entre empresas del grupo. Además, actividades desarrolladas por el contribuyente, estados financieros y riesgos inherentes a la actividad, contratos, análisis de operaciones comparables, justificación de elección del método o métodos de Precios de Transferencia y la especificación del valor o intervalo de valores. El análisis de comparabilidad permitirá determinar si las operaciones vinculadas objeto de estudio, cumplen con el principio de plena competencia.

Aspectos mínimos para considerar la comparabilidad

1. Las características de las operaciones, productos y servicios.

2. Las funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones de cada una de las partes

involucradas en la operación.

3. Términos o condiciones contractuales.
4. Circunstancias económicas, información financiera, valoración del entorno en el que el grupo económico desarrolla su actividad, el sector productivo, aspectos macroeconómicos, condiciones de mercado, entre otros.
5. Las estrategias empresariales o de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.
6. Identificación y análisis de precios de transacciones comparables, tanto internos como externos.

Métodos de precios de transferencia basados en el tipo de operaciones.

a) Método del precio comparable no controlado: Consiste en valorar el precio del bien o servicio en una operación entre personas relacionadas al precio del bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas independientes en circunstancias comparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia, considerando las particularidades de la operación.

b) Método del costo adicionado: Consiste en incrementar el valor de adquisición o costo de producción de un bien o servicio en el margen de utilidad habitual que obtenga el contribuyente en operaciones idénticas o similares con personas independientes o, en su defecto, en el que personas independientes aplican a operaciones comparables efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia, considerando las particularidades de la operación. Se considera margen de utilidad habitual el porcentaje que representa la utilidad bruta respecto de los costos de venta.

c) Método del precio de reventa: Consiste en sustraer del precio de venta de un bien o servicio, el margen de utilidad habitual que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas independientes o, en su defecto, el

que personas independientes aplican a operaciones comparables efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia, considerando las particularidades de la operación. Se considera margen de utilidad habitual el porcentaje que representa la utilidad bruta respecto de las ventas netas.

Cuando por debido a complejidad de operaciones o por falta de información no pueda aplicarse los anteriores, se aplicarán los siguientes métodos basados en resultados.

d) Método de la partición de utilidades: Consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por las partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes.

e) Método del margen neto de la transacción: Consiste en atribuir a las operaciones realizadas con una persona relacionada el margen neto que el contribuyente o, en su defecto, terceros habrían obtenido en operaciones idénticas o similares realizadas entre partes independientes, efectuando, cuando sea preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de las operaciones. El margen neto se calculará sobre costos, ventas o la variable que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones.

Recomendaciones

Aunque a la fecha la no se ha emitido reglamentación alguna, recomendamos a las compañías y grupos empresariales residentes y no residentes, así como empresas con operaciones comerciales con empresas bajo régimen de zona franca, lleven a cabo estudios y procedimientos previos acerca de las transacciones del periodo 2016 sujetas a los lineamientos de precios de transferencia, de tal manera identificar las diferencias y realizando los ajustes correspondientes, así como de mantener de forma adecuada, los procesos y transacciones acorde a los valores establecidos.