

Análisis sobre la posible convergencia entre la metodología de precios de transferencia y la de valoración aduanera: ¿Dos objetivos o dos enfoques diferenciados?

MARCOS RIVERA MONTOYA^(*)

RESUMEN

A nivel internacional, durante los últimos veinte años, los Precios de Transferencia se han convertido en un elemento muy importante para buscar una correcta y adecuada distribución de las utilidades entre los países, sin embargo el incremento del comercio internacional entre partes vinculadas nos muestra que la Valoración Aduanera tiene también especial relevancia sobre todo en economías como la peruana en la que ambas normativas a pesar de ir dirigidas al mismo objetivo de proteger la recaudación fiscal, tienen rutas diferentes. El objetivo del presente trabajo será determinar si es posible una convergencia entre ambas metodologías.

1. INTRODUCCIÓN

Según el informe de la UNCTAD¹ al año 2006, más del 65% del comercio mundial es realizado entre compañías vinculadas que se organizan en unidades económicas distribuidas en dos o más países; por lo que se puede identificar el rápido incremento en el tráfico de mercaderías y servicios, en especial dado la mayor apertura comercial de muchas economías luego de la Ronda Tokio del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)² en 1979.

(*) Consultor Senior de TP Consulting. Licenciado en Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

¹ World Investment Report 2006. Transnational Corporations and the internationalization of R&D. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development)

² El GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) se celebró en 1947 y se basó en dos objetivos básicos: (i) la reducción multilateral de los aranceles aduaneros a los países que se adherían al Acuerdo; y (ii) la aplicación de la cláusula de “nación más favorecida” con la finalidad de ampliar los beneficios a los estados que se adherían con cualquier beneficio comercial concedido a un tercer estado.

Este proceso de globalización de la economía, caracterizado por la aceleración de los ritmos de apertura económica y de los intercambios de mercancías y servicios; por la liberación de los mercados de capitales que ha integrado los mercados financieros y las bolsas de valores de todo el mundo; por la revolución de las comunicaciones y la informática, que las ha conectado el tiempo real, plantea a los países un cambio en sus políticas y en las funciones asumidas por el Estado. Estos cambios incluyen a la política tributaria y por ende a la Administración Tributaria a la que se le requiere mayor eficiencia, en particular en lo referente a la disminución de la evasión fiscal. En lo que respecta a la economía peruana, dos de los pilares para este fin son los regímenes de Precios de Transferencia (en adelante PT) y la Valoración Aduanera (en adelante VA). El primero de ellos busca que los contribuyentes que interactúan con partes vinculadas demuestren que los precios utilizados son aquellos que se hubieran pactado entre terceros independientes, mientras que el segundo busca asegurar que el precio de las mercancías antes de entrar al territorio no esté causando un problema de subvaluación que afecte al fisco.

Al confrontar los objetivos de ambos pilares se observa que lo que parece tener un mismo objetivo se contraponen en cierta medida. El presente trabajo busca identificar si de lo que se trata es un problema de no convergencia de objetivos o de enfoques distintos a un mismo problema.

2. OBJETIVOS DE LOS ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y DE VALORACIÓN ADUANERA: CONCEPTOS SIMILARES, OBJETIVOS DIFERENTES

Mientras se observa un significativo traslape a nivel de objetivos entre los conceptos de valoración que son aplicados bajo los regímenes aduaneros y de renta (a través de los PT),³ es posible que se observen también algunos resultados inconsistentes dependiendo de la aplicación y de una jurisdicción específica, dado que las normativas de VA y de PT tienen por lo general objetivos diferentes: mientras que la Administración tributaria para efectos de IR por un lado buscará la adecuada valoración por la norma de PT de los documentos de la transacción del agente importador con sus partes vinculadas, la autoridad aduanera aplicará su carga impositivas de acuerdo al valor de la mercadería importada al momento de su ingreso al país.

En este sentido, es claro el dilema que muchos importadores afrontan, el de pagar un bajo impuesto ad-valorem pero a la vez buscando lograr el menor reconocimiento de IR al momento de realizar la reventa de dicha

³ Nótese que también hay un tema implícito de IGV al que por simplicidad, no nos referimos en el presente trabajo.

mercadería.

El tema se complica cuando en países como el Perú, tanto la autoridad aduanera como la de renta son una misma institución y mantienen el grueso de la información a su disposición, lo que redundará en una inseguridad jurídica para los importadores y exportadores, ya que cualquier variación en los precios usuales de sus productos, justificada o no, dará lugar a los inconvenientes de sustentarlo considerando ambas normativas.

Es de mencionar que las normativas de PT hacen uso expreso del principio de *arm's length* o de plena competencia, mientras que las de VA hacen únicamente referencia a la libre competencia; por lo que con la intención de conciliar ambas finalidades directamente, se requiere de diferentes aproximaciones y aplicaciones para lograr resultados aceptables y sobre todo, consistentes. Mientras la OECD desarrolló los lineamientos para la metodología a desarrollar en los PT sobre la base que las condiciones entre partes vinculadas deben ser las mismas que las pactadas con terceros independientes, la VA se estableció con el Acuerdo de Valor en Aduana de la OMC,⁴ denominado "Código de Valor de Aduana" del GATT de 1994, aprobado en la Ronda de Uruguay (que viene a constituir la versión modificada del Acuerdo aprobado en la Ronda de Tokio) y cuya valoración se basa sobre el "valor de transacción", es decir el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, cuando estas se venden para su exportación al país de importación, con los ajustes según corresponda al art. 8 del mencionado acuerdo. Hablar de una posible convergencia entre PT y VA parte inicialmente de determinar si se trata de objetivos o de enfoques diferentes. Si fuera el caso de lo primero, tendremos siempre la falta de convergencia ya que sus objetivos son diferentes al descansar en elementos diferentes; pero si nos referimos a dos enfoques, sería cuestión de armonizar procedimientos y más que reemplazar métodos, complementar en búsqueda de eficiencia fiscalizadora y mayor seguridad jurídica para los contribuyentes.

3. ANÁLISIS DEL PROBLEMA

3.1. Estructura metodológica comparativa en la normativa peruana sobre Precios de Transferencias y Valoración Aduanera

El inciso e) del artículo 32-A de la ley del Impuesto a la Renta (LIR)⁵ nos indica los seis métodos de valoración de PT. Posteriormente, por la modificatoria del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta (RIR) por el DS

⁴ Organización Mundial de Comercio o WTO (World Trade Organization)

⁵ El Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta vigente a la fecha es el 179-2004 publicado el 08.12.04.

Nº190-2005-EF.⁶

Cabe mencionar que la norma peruana al hacer expresa referencia a los Lineamientos de la OECD, incluye las observaciones y particularidades de la aplicación de estos métodos que mantienen un gradualismo en aplicabilidad directa para reflejar mejor la naturaleza de las transacciones y la consideración de ciertos factores:

Métodos según la OECD	Métodos según inc. e) art.32-A de la LIR	Objetivos	Factores a tomar en cuenta en su aplicación
Comparable Uncontrolled Price	Precio Comparable No Controlado (PCNC)	Comparación de precios	Bienes y/o servicios deben poseer las mismas características. Considerar factores de comparabilidad razonable (volúmenes, calidades, etc.) y circunstancias comerciales comparables. Presume que Intangibles valiosos no son parte considerable de la transacción
Resale Price	Precio de Reventa (PR)	Comparación de márgenes brutos	Análisis de márgenes brutos de reventa. Toma en consideración las condiciones de la transacción y en menor grado el producto. Debe considerar ventas únicamente a 3eros. Independientes.
Cost Plus	Costo Incrementado (CI)		Análisis de márgenes brutos considerando un proceso productivo. Debe considerar adecuados métodos de costos para evitar sesgos en comparabilidad de márgenes.
Profit Split	Partición de Utilidades (PU)	Comparación de márgenes operativos	Aplicabilidad cuando las funciones llevadas a cabo entre las partes no pueden ser analizadas de manera individual sin afectar la rentabilidad global. Para el caso de PRU implica la presencia de intangibles.
	Partición Residual de Utilidades PRU)		
Transactional Net Margin	Margen Neto Transaccional (MNT)		Análisis de márgenes de rentabilidad generada por una compañía con un rango de márgenes de rentabilidad de compañías comparables con riesgos y funciones similares.

De otro lado, el Acuerdo de Valor en Aduana (GATT 1994), estableció diferentes métodos que se recogen en la normativa peruana en el DS 186-99-EF modificado por los DS 131-2000-EF, DS 203-2001-EF, DS 098-2002-EF y DS 009-2004-EF para determinar la base imponible sobre la cual se deter-

⁶ Con fecha 31-12-2005

minará la alícuota de los derechos aduaneros. De manera similar que la metodología de PT, estos métodos se aplican de “manera sucesiva y excluyente” y en consideración de ciertos principios:

Métodos de valoración Aduanera	Objetivos	Factores a tomar en cuenta en su aplicación
Valor de transacción de Mercancías importadas	Implica mínimos ajustes a los precios de factura	Precio realmente pagado o por pagar por las mercancías, considerando ajustes según corresponda. No debe revertirse para el vendedor parte alguna del producto de la reventa. No debe existir vinculación entre las partes, o en caso de existir las condiciones no se vean afectadas según art.8
Valor de transacción de mercancías idénticas	Compara valores de Mercadería Idéntica en todos sus aspectos	Cuando el 1er.método no es aplicable. Se considera el mismo momento o momento aproximado y no consideran elementos artísticos o creativos sin ajustes. La comparación debe hacerse con referencias del mismo nivel comercial y de cantidades, aunque puede no serlo si es que se demuestra dichas circunstancias no afectan el precio.
Valor de transacción de mercancías similares	Compara valores de Mercaderías similares y/o Sustitutos directos	Cuando el 2do.método no es aplicable. Características y composición similares, cumpliendo las mismas funciones e intercambiables comercialmente y no consideran elementos artísticos o creativos sin los ajustes correspondientes.
Valor deducido	Deducibilidad de gastos hasta llegar al valor original	Cuando el 3er.método no es aplicable. Se parte del precio unitario de venta en el país de importación y se van deduciendo comisiones, beneficios adicionales, transporte, seguros, gastos de aduanas y gravámenes.
Valor reconstruido	Reconstrucción a partir de los costos	Cuando el 4to.método no es aplicable. Se parte del costo o valor de materiales y se reconstruye a partir de los costos de fabricación u otros necesarios para producir dichas mercancías más el costo o valor de gastos de transporte, seguros y conexos.
Valor residual o de último recurso	Criterios razonables no subjetivos	Cuando el 5to.método no es aplicable. Debe basarse en los valores y métodos determinados anteriormente con una flexibilidad “razonable” de aplicación salvo excepciones.

A diferencia de lo expuesto por los objetivos de PT, la finalidad de la VA sería el determinar un valor objetivo que permita al fisco el asegurar e incrementar la recaudación por medio del incremento de la base imponi-

ble, y ello se verifica al disponerse que debe ser utilizado en la mayor medida posible el primer método de valoración, buscando de esta manera mantener “puro” los valores que son realmente el objeto de una transacción específica incluyendo todas sus particularidades. Lo que se busca en realidad con la VA no es obtener una mayor recaudación sino establecer un sistema neutro⁷ que evite tanto la sub-facturación por parte del importador como manipulación alguna de Aduanas al incrementar su base imponible. El objetivo subyacente, es el proporcionar condiciones claras para un intercambio comercial entre las compañías transnacionales y sus filiales en los diferentes países.

Por ejemplo, en los casos de importación definitiva de mercadería, para efectos aduaneros es importante el reducir el tiempo entre la llegada de ésta y la percepción de los derechos aduaneros con la introducción al mercado local de dicha mercadería gravada ya que (i) es de interés cierta función reguladora de estos tributos al “proteger”⁸ el mercado doméstico en caso se refiera a productos similares; y (ii) es claro su papel en el dinamismo de la actividad de comercio exterior.

3.2. Aspectos prácticos y teóricos sobre la convergencia entre la metodología de Precios de Transferencia y Valoración aduanera

3.2.1. Naturaleza de las operaciones con partes vinculadas y su afectación en la normativa peruana de PT y de VA

Se define por operaciones con partes vinculadas a “aquellas que tienen lugar entre operadores no independientes, y en especial, empresas asociadas”.⁹ Adicionalmente, y para efectos de su tratamiento en el Perú para PT debe cumplir con alguno de los 12 supuestos de vinculación para “efectos tributarios” expuestos en el art. 24 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta (RIR). Descartando el hecho que para el caso peruano, el ámbito de aplicación acota también las transacciones desde, hacia o a través de territorios de baja o nula imposición, una vez definida las partes vinculadas para efectos tributarios se procederá a la aplicación de la metodología de PT para todas y cada una de las transacciones de la Compañía analizada.

De otro lado, para efectos de VA, y en consideración que las actividades comerciales de ultramar tienen supuestos de vinculación diferentes por cada jurisdicción, el Acuerdo de Valoración Aduanera (AVA) de la WTO (antes GATT) indica 8 criterios de vinculación, más laxos que los referidos a

⁷ Véase Susana Horlacher “Precios de Transferencia”

⁸ Esto considerando una visión proteccionista del Estado, aunque lo ideal sería promover los ele

⁹ Véase César García N. “Precios de Transferencia y Valoración Aduanera”.

las normas peruanas de PT, ya que para la aplicación preferencial del primer método de VA es requisito la no existencia de vinculación entre compañías en los casos siguientes:¹⁰

- a) Si una de ellas ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra;
- b) Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios;
- c) Si están en relación de empleador y empleado;
- d) Si una persona tiene, directa o indirectamente, la propiedad, el control o la posesión del 5% o más de las acciones o títulos en circulación y con derecho a voto de ambas;
- e) Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra;
- f) Si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera;
- g) Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona; o
- h) Si son de la misma familia.

Debe mencionarse que la configuración de elementos vinculantes es importante para identificar “el momento” y la aceptación o no del valor de transacción ya que para determinar si los ajustes al precio post-importación (por PT) también debería afectar el valor de aduanas, deben considerarse algunos elementos:¹¹ es necesario determinar si el precio inicial, antes de ajuste alguno, de la mercancía en la transacción (de importación) pudo haber sido utilizado también para propósitos aduaneros, de lo contrario sería un indicador que el precio inicial en la transacción usado estaba influenciado por el hecho que realmente eran partes vinculadas.

3.2.2. Aspectos adicionales de convergencia en función a los supuestos de vinculación económica

Queda indicar que para nuestra realidad, los causales de vinculación en la VA poseen un carácter de mayor subjetividad que los de PT, por lo que queda un dilema adicional para el contribuyente ya que a pesar de configurarse la vinculación como una salida alternativa al primer método, no se descartaría éste tan fácilmente y probablemente deba enfrentar más acotaciones por no cumplir con el valor de aduanas.

¹⁰ Cabe mencionar que la vinculación no es motivo suficiente para considerar inaceptable el valor de transacción. Se aceptará el valor de transacción siempre que la vinculación no haya influido en el precio.

¹¹ Véase Idsinga, Kalshoven y Van Herksen (2005)

Esto se debe principalmente a que a diferencia de la normativa peruana de PT que se rige por criterios más específicos a otros países¹² que los de VA que son criterios de mayor subjetividad, con la finalidad que se modifique lo menor posible para las diferentes países y tenga la mayor aplicabilidad.

Esto, lejos de convertirse en una razón de divergencia, puede considerarse como un punto de partida para la estandarización de los criterios para las metodologías de valoración tanto de PT como de VA.

3.3. Impacto de los ajustes por Precios de Transferencia en los valores aduaneros y viceversa

Complementando el punto anterior, otro tema a discutir es el referido a los ajustes como resultado de la aplicación de las normas de PT. De ser el caso que Aduanas pueda demostrar que ambas partes son relacionadas, cabe preguntarse si al momento de la importación dicho precios era razonable para propósitos aduaneros. De no serlo, los ajustes por PT posteriores a la importación forzarían al contribuyente a recurrir a los otros métodos de VA; de lo que se deduce que el método de PT usado en el análisis de dicha importación será inútil o de poca utilidad para propósitos de VA. O en el peor de los casos, llevarían a un contrasentido dado que tanto SUNAT como SUNAD (la misma institución) estaría requiriendo diferentes obligaciones.

Tomemos por ejemplo el caso de la Compañía X por el ejercicio 200X:

INDICADORES COMPAÑÍA X EJERCICIO FISCAL 200X	SITUACION ORIGINAL	AJUSTE x PT	DIFERENCIAS	SITUACION TEORICAMENTE CORRECTA
VENTAS	10,000,000	10,000,000		10,000,000
COSTO MERCADERÍA	5,200,000	4,940,000		4,940,000
DERECHOS ADUANEROS 12%	624,000	92,800	- 31,200	624,000
COSTO VENTAS TOTALES	5,824,000	5,532,800		5,564,000
MARGEN BRUTO	4,176,000	4,467,200		4,436,000
GASTOS OPERATIVOS	4,000,000	4,000,000		4,000,000
UTILIDAD OPERATIVA	176,000	467,200		436,000
MARGEN OPERATIVO (PLI OM)	1.76%	4.67%		4.36%
30% Impuesto Renta 30%	52,800	140,160		130,800

¹² Para no ir muy lejos, las normas tributarias en Ecuador hace referencia a “participación en la dirección, control o capital de otra”, sin indicar un porcentaje específico; mientras que en Chile, los criterios vinculantes para PT se dirigen entre otros a “control o administración, contratos de exclusividad, acuerdos de actuación conjunta, dependencia financiera o económica, depósitos de confianza...”

En la situación original, la Compañía X realiza ventas con sus partes vinculadas de tal manera que debe justificar el cumplimiento del principio de *arm's length* o de libre concurrencia de dichas transacciones con la metodología de PT. En este caso, dadas las especiales características de estas ventas se hace uso del último de los métodos de PT: el método del margen neto transaccional, el cual evalúa los márgenes de rentabilidad globales de la Compañía con el de compañías comparables. Para tal efecto, el indicador de rentabilidad operativa¹³ (definida como el ratio Utilidad operativa/Ventas) de dicha operación resultó ser 1.76%, considerando los siguientes supuestos:

- El costo de la mercadería FOB resultó US\$ 5.2 millones y sería vendida en US\$ 10 millones. Los derechos de aduana corresponden a un 12% y resultan US\$ 624,000, lo que nos da una Utilidad bruta de US\$ 4.176 millones.
- Los gastos operativos en dichas ventas asumidos por la Compañía fueron por US\$ 4 millones; lo que nos da una Utilidad Operativa de US\$ 176,000.

Asumiendo que luego que SUNAT ha solicitado el respectivo análisis de PT, llega a la conclusión que el método aplicado significaba cumplir con un margen requerido de “*arm's length* o de libre concurrencia” PLI OM de 4.36%, por lo que era necesario ajustarse en el costo de la mercadería adquirida de vinculadas.¹⁴ En ese sentido, para lograrlo, se ajusta el costo de la mercadería hasta un valor de US\$ 4.94 millones (US\$ 0.26 millones de diferencia), lo que implicaría asimismo una reducción proporcional de los derechos aduaneros de US\$ 31,200 (véase la columna “Diferencias”).

El dilema se observa en cuanto que la columna “Situación teóricamente correcta” que incluye un indicador de rentabilidad PLI OM de “*arm's length* o de libre concurrencia” de 4.36% implica el ajuste en el costo de las mercaderías (US\$ 4.94 millones en lugar de US\$ 5.2 millones) pero no así en cuanto a los derechos arancelarios ya pagados¹⁵ (se mantienen en US\$ 624,000 en lugar de reducirse a US\$ 592,800), lo que significa una mayor imposición, ya que si este ajuste en aduanas también fuera realizado para ser consistente con PT, el indicador de rentabilidad PLI OM sería en realidad 4.67% y habría resultado asimismo en una mayor base imponible para

¹³ PLI OM: Profit level indicator - Operating margin (indicador de rentabilidad de utilidad operativa), que relaciona la utilidad operativa de la compañía con el nivel de ventas asociado a la transacción sujeta a análisis

¹⁴ En este caso, se asume que la Compañía habría pagado costos muy elevados por la mercadería adquirida y en consecuencia, el ajuste se aplica sobre el desconocimiento de parte del gasto hasta que “cubra” con el rango razonable de *arm's length*.

¹⁵ Al ajustarse el costo de la mercadería debieron ajustarse estos también.

el cálculo de impuesto a la renta anual (véase los mayores valores de IR para la columna “Ajuste x PT” respecto de la columna “Situación teóricamente correcta”.

3.4. Aspectos relacionados a una posible convergencia y su posible aplicación a la realidad peruana.

Se ha documentado experiencias en las que se ubican argumentos tanto a favor como en contra de la convergencia entre las metodologías de PT y VA. En un primer momento, siguiendo a Cottani y Horlacher se logran identificar elementos positivos como negativos a esta potencial convergencia:

	Metodología de PT	Metodología de VA
Argumentos en contra de la convergencia	Conceptualmente la metodología de PT asume que se desconoce la vinculación y que las diferencias en precios responden a las circunstancias de mercado.	Conceptualmente, tratándose incluso de partes no vinculadas, la sobrevaluación de mercancías es una cuestión de evasión fiscal.
	Diferentes supuestos de vinculación para efectos tributarios.	La vinculación no refiere necesariamente a condiciones preferenciales.
	Considera un rango de valores para la determinación del arm's length.	Impera la determinación del valor de transacción. El valor “objetivo”
	Determina el costo del importador con la finalidad de determinar el impuesto a la renta del mismo.	Establece la base imponible de los tributos que gravan la importación para consumo.
	Considera la agregación de las transacciones al final de ejercicio fiscal.	Impera el “momento” de la transacción, es puntual.
	El tratamiento de intangibles a pesar de ser un tema complejo es posible de afrontar y sustentar adecuadamente.	No captura adecuadamente elementos intangibles complementarios a las mercancías analizadas.
	Promueve la elección “método más apropiado” de acuerdo a la naturaleza de la transacción, sujeto a sustentarlo adecuadamente.	Prefiere el 1er.método por sobre los demás. No considera positivamente métodos basados en utilidades.
	EPT debidamente sustentado es la mejor prueba. Se complementaría perfectamente con un APA.	Elaboración de EPT y/o preparación de un APA no asegura necesariamente el valor de mercado bajo la óptica de Aduanas.

	Metodología de PT	Metodología de VA
Argumentos a favor de la convergencia	Puede incorporarse los dos conjuntos de normas en una sola que promueva credibilidad y mayor eficiencia a la Administración Tributaria.	
	El tratamiento de los intangibles puede ser tratado por ambos enfoques de manera complementaria.	
	Los Servicios Intragrupos serían sustentables en su totalidad bajo ciertos criterios.	
	Si bien los métodos no son completamente equivalentes, se acercan y se pueden complementar más que reemplazar un sistema a otro.	

El hecho de la diferencia temporal al momento de aplicar las metodologías de PT y VA incentiva de alguna manera a que las compañías busquen implementar los Acuerdos Anticipados de Precios (APA's) en la medida que se pueden establecer ciertas condiciones de precios y metodología de PT a aplicarse antes de realizarse la transacción. Si bien es cierto la implementación de los APA's requeriría un mayor planeamiento y mayores costos a nivel de las organizaciones, es claro que el objetivo de largo plazo será ese.

Una aplicación muy importante para realidades como la peruana es el hecho de la valorización de intangibles; muchos de ellos no se les consideran imponibles, pero que al final terminan afectando significativamente los precios de transacción finales. La inclusión de análisis de VA para efectos de contar con una documentación sustentatoria más rica sobre el contexto de las transacciones y la posibilidad de los diferentes ajustes en PT es importante para controlar interpretaciones incorrectas; por lo que es claro que deben considerarse medidas para que esta convergencia se realice de una manera más sostenida y consistente con las metodologías de valoración de PT y VA:

- El establecimiento de políticas intercompañías para propósitos aduaneros que contribuyan a reducir temas generados por la falta de información, falta de comparabilidad o contradicciones temporales en políticas de precios o de oportunidad de negocios.
- La generación de documentación intercompañía para propósitos aduaneros que consideren líneas de cumplimiento de objetivos: mercado, productos, otros factores económicos.
- Una base para el manejo de ajustes de valoración para el cumplimiento del principio de arm's length como el valor de transacción objetivo.
- Una oportunidad para el manejo e identificación de oportunidades de planeamiento en cuanto a valoración de mercadería e intangibles (re-

galías, licencias, trademarks, I+D, distribución de gastos en marketing, cost sharing agreements, etc.) mediante la posibilidad de aplicar métodos alternativos de valoración.

- El cumplimiento de los requerimientos tanto en el país de origen como en el de destino de las mercaderías, considerando un enfoque integral y global de Precios de Transferencia que incluya asimismo los de Valoración Aduanera.

4. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

- 4.1 De acuerdo a la normativa peruana, existen seis métodos para PT y otros seis de VA; sin embargo, se observa que comparten conceptos más no objetivos, por lo que en un primer momento una convergencia estaría distante. Sin embargo, en un ambiente económicamente globalizado, los agentes requieren cada vez una mayor certeza en las que se enmarcan el comercio internacional, dicha certeza requieren de estabilidad y dicha condición las provee un marco jurídico-legal y administrativo simple, eficiente y que converja en sus objetivos.
- 4.2 Resulta de vital importancia la implementación de sistemas que permitan a los contribuyentes conocer anticipadamente las reglas para evitar de esa manera costos innecesarios así como problemas de doble imposición.
- 4.3 Es claro que como parte del proceso de convergencia, uno de los elementos a considerar como parte de la Documentación Sustentatoria de PT sea, para los casos que lo ameriten, una explicación de la metodología de VA aplicada y las razones de descarte de los otros métodos.
- 4.4 Para el caso peruano, será necesaria una estandarización con respecto a los supuestos de vinculación que puedan relacionar a la normativa de PT con la de VA.
- 4.5 Existirán casos en los que la convergencia será complicada como el caso de las transacciones en las que intervengan intangibles valiosos, y que con la colaboración de los documentos de la OMC y la OCDE puedan proveer criterios estandarizados para la asignación de gastos relacionados con intangibles para efectos de VA.
- 4.6 Se incrementarían los incentivos para que las filiales domiciliadas de compañías transnacionales implementen APA's con la SUNAT ya que aportarían un sustento adicional cuando el contribuyente trate de

sustentar y defender sus valores de aduana en consistencia con sus PT. Adicionalmente, esto reeditaría en una mayor eficiencia tributaria y fiscal evitando asimismo problemas de doble imposición. Por último, un procedimiento único le otorgaría mayor predictibilidad y credibilidad a SUNAT.

5. RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cottani, Gianmarco Valuation of intangibles for direct tax and custom purposes: is convergence the way ahead?. En International Transfer Pricing Journal IBFD. Septiembre-Octubre 2007
- García Novoa, César. Precios de Transferencia y Valoración Aduanera. En Revista Latinoamericana de Derecho Tributario. Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario ILADT. Venezuela. Junio 2005.
- Hamaekers, Hubert. Introduction to Transfer Pricing. Descargado del portal del International Bureau of Fiscal Documentation IBFD. <http://online2.ibfd.org/tp/> 2008
- Horlacher, Susana. Precios de Transferencia. Monografía preparada para el campus Virtual del Instituto de Estudios de las Finanzas Públicas Argentinas, descargada http://www.iefpa.org.ar/criterios_digital/monografias/horlacher.pdf. 2005
- Idsinga, Folkert, Bart-Jan Kaslhoven y Monique van Herksen. Let's Tango! The dance between VAT, Customs and Transfer Pricing. En International Transfer Pricing Journal IBFD. Septiembre-Octubre 2005
- OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration. 2001