

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA NICARAGUA, UNAN- LEÓN
ÁREA DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
MAESTRIA EN GESTION TRIBUTARIA Y ADUANERA



***“REGULACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL SISTEMA
TRIBUTARIO NICARAGÜENSE A PARTIR DE LA REFORMA EN LA LEY 822 PARA
LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL PERIODO 2016 - 2025”.***

AUTOR: Lic. María Eugenia Guido Giusto

TUTOR: Msc. Edgar Enrique Blanco Guido.

Managua, 18 de Octubre del 2025

“ 2025: 46/19 ¡Siempre más allá, Seguimos Avanzando en la Revolución! ”

I. Resumen

Dado la Globalización en que vivimos y el continuo avance en el comercio exterior a nivel mundial, así como continuo impulso que tiene Nicaragua por sumarse a esta globalización, se ve necesario que las principales involucradas como es el caso de las empresas transnacionales, estudien y evalúen las normas de precios de transferencias que regulan el marco jurídico en nuestro país.

Ya que estos métodos de valoración de Precios de transferencia fueron creados, como instrumentos que transparentan las operaciones de compra o venta de bienes y servicios entre empresa económicamente vinculadas, de tal forma que esto promueva una mayor seguridad que si está tributando de manera eficiente, eficaz, equitativamente. Para esto se deben evaluar mediante los métodos que se están utilizando de tal forma que se pueda determinar el grado de cumplimiento fiscal y tributario.

La globalización y el crecimiento de las operaciones entre partes relacionadas han incrementado la importancia de los precios de transferencia en los sistemas tributarios, especialmente en países en desarrollo como Nicaragua. La Ley 822, Ley de Concertación Tributaria, introdujo regulaciones específicas sobre precios de transferencia con el objetivo de evitar la evasión fiscal y garantizar que las empresas transnacionales paguen impuestos justos sobre sus ingresos generados en el país.

Sin embargo, la aplicación práctica de estas disposiciones ha representado un desafío tanto para la administración tributaria como para los contribuyentes, especialmente en lo que respecta a la elaboración y presentación de estudios de precios de transferencia. La falta de experiencia, recursos técnicos y claridad en algunos aspectos normativos ha limitado el cumplimiento adecuado de estas obligaciones fiscales.

Precio de transferencia es el valor que dos partes pactan para una transacción comercial de compra de bienes o servicios. Este valor está sujeto a revisión por la Administración Tributaria con base a los parámetros técnicos establecidos en la ley. Es importante mencionar que los precios de transferencia son un mecanismo fiscalizador

que se ha puesto en vigencia en Centroamérica. Y que igualmente, la presentación de estos estudios ante las administraciones tributarias de cada país es de carácter obligatorio.

La Ley en Nicaragua se ha adaptado conforme a los parámetros que se utilizan mundialmente, respecto a los sujetos obligados, los principios y los métodos que deben utilizarse. Determinar si la empresa tiene una o más partes relacionadas con la que realiza una o cientos de transacciones comerciales durante el año es necesario, ya que se deben reportar en un estudio. Los parámetros para determinar una parte relacionada, tiene que ver con la participación accionaria o el capital, el ejercicio del control y toma de decisiones entre dos partes.

Dado que los estudios de precios de transferencia, junto con la declaración anual del Impuesto sobre la Renta. Es indispensable que cada empresa inicie el análisis de aquellas transacciones sujetas a precios de transferencia con el fin de mejorar o rediseñar la planificación tributaria. Además, podrá garantizar el debido cumplimiento de obligaciones y evitar posibles penalizaciones.

En este contexto, la presente investigación resulta relevante porque analiza cómo se han desarrollado los estudios de precios de transferencia desde la entrada en vigencia de la Ley 822. Este estudio contribuirá a fortalecer el sistema tributario nicaragüense, facilitará el cumplimiento por parte de las empresas transnacionales, y aportará recomendaciones útiles para la formulación de políticas públicas más efectivas.

II. Carta de aprobación de tutor de tesis



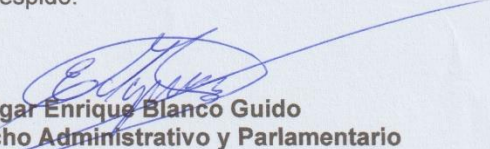
MAESTRÍA PROFESIONAL EN GESTIÓN
TRIBUTARIA Y ADUANERA

Cro. Marvin Ramos Valladares
Coordinador Maestría Profesional
En gestión Tributaria y Aduanera.

Estimado Cro. Ramos:

Por medio de la presente apruebo como tutor la tesis intitulada **"Regulación de los Precios de Transferencia en el Sistema Tributario Nicaragüense a partir de la reforma en la ley 822 para las Empresas Transnacionales en el periodo 2016-2025"** realizada por la **Licenciada María Eugenia Guido Giusto No Carnet 23-0535288-00003** para ser defendida y optar al título Master en Gestión Tributaria y Aduanera.

Sin mas a que hacer referencia me despido.


Cro. Edgar Enrique Blanco Guido
Master en Derecho Administrativo y Parlamentario



III. INDICE

I.	Resumen	2
II.	Carta de aprobación de tutor de tesis	4
III.	INDICE	5
IV.	INTRODUCCION.....	7
	4.1. Objetivo General	7
	4.2. Objetivos Específicos.....	7
V.	MARCO TEORICO.....	8
	5.1. Antecedentes de los precios de transferencia	8
	5.2. Antecedentes generales a nivel mundial de los Precios de Transferencia.....	10
	5.3. Antecedentes generales de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe.....	13
	5.4. Antecedentes generales de las Normas Especiales de valoración entre partes relacionadas (Precios de transferencia) en Nicaragua.	14
	5.5. Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle)	16
	5.6. Normativa internacional sobre precios de transferencia.....	17
	5.7. Documentación y declaración informativa	18
	5.8. Métodos reconocidos en la legislación	18
	5.10. Metodología para la determinación de los precios de transferencia que usan las multinacionales y transnacionales.	20
	5.11. Utilización de más de un método	23
	5.12. Método del precio libre comparable.	24
	5.13. Método del precio de reventa	28
	5.14. Acciones de Mejoras en las transnacionales y Multinacionales con presencia en Nicaragua.....	36
	5.15. Comprensión e implementación de la metodología del profesor Simon Pak en las empresas transnacionales y Multinacionales.....	37
	5.16. Ejemplos de selección de métodos de estudios de precios de transferencia en la Fabricación por contrato:.....	38
	Análisis económico	39
	Selección del método de precios de transferencia y del PLI.....	39
	Parte objeto de análisis	41
	Resultados analizados	41
	Selección de operaciones libres comparables	42
VI.	DISEÑO METODOLOGICO.....	43

VII.	RESULTADOS.....	44
VIII.	DISCUSION	46
IX.	CONCLUSIONES	47
X.	REFERENCIAS.....	50

IV. INTRODUCCION

¿Cómo se han desarrollado los estudios de precios de transferencia en el sistema Tributario Nicaragüense a partir de la Ley 822 de las empresas transnacionales en Nicaragua en el periodo 2016-2025 y qué acciones podrían sugerirse para mejorar el cumplimiento fiscal?

4.1. Objetivo General

Analizar los estudios de precios de transferencia en el Sistema Tributario Nicaragüense el cual nace en la Ley 822 “Ley de Concertación Tributaria” para sugerir acciones de mejoras para un mayor cumplimiento fiscal de parte de las transnacionales registradas en el Territorio Nicaragüense.

4.2. Objetivos Específicos

- Determinar el nivel de cumplimiento de los precios de transferencias en las transnacionales que se encuentran en Nicaragua, periodo 2016-2025.
- Examinar el marco legal y técnico que regula los estudios de precios de transferencia en Nicaragua a partir de la Ley 822.
- Analizar la aplicación práctica de los estudios de precios de transferencia por parte de las empresas transnacionales registradas en Nicaragua.
- Evaluar las distintas metodologías utilizadas por las transnacionales para la elaboración de los precios de transferencias.
- Proponer acciones de mejora que permitan optimizar el cumplimiento de las obligaciones fiscales en materia de precios de transferencia.

V. MARCO TEORICO

5.1. Antecedentes de los precios de transferencia

A medida que los medios de comunicación se fueron perfeccionando se fue ampliando y evolucionando el comercio, así como las interacciones de las distintas razas sociales, desde el primitivo comercio local de la antigüedad hasta el desarrollado comercio internacional.

La Globalización es el fenómeno que se dio en el mundo actual, derivado de la revolución de la ciencia, tecnología, y acelerada innovación de la información que hacen a las economías de cada país más interdependientes entre sí, reduciendo drásticamente la importancia de las fronteras físicas y nacionales y acercando los mercados locales e internacionales, dando lugar al desarrollo de una economía mundial.

Ante el proceso de Globalización, la política tributaria es quizás el área más sensible a la cual los gobiernos deben prestar especial atención, a fin de ejercer mayor control en el cumplimiento de las obligaciones fiscales de cada contribuyente, debido a que los ingresos de las personas tanto naturales como jurídicas cada día provienen más de fuentes ubicadas geográficamente en otros países, lo anterior debido a la apertura de los mercados, lo cual facilita la movilización de los factores de producción y en particular, la movilización de capital y trabajo.

La apertura de los mercados y la rápida movilidad de los factores de la producción han incrementado las transacciones internacionales. Con respecto a las operaciones del mercado internacional, los gobiernos a través de sus legislaciones impositivas en particular en el Impuesto a la Renta han tratado mucho antes de que irrumpiera el fenómeno de la globalización, prever las maniobras que pudieran efectuar los contribuyentes mediante alteraciones en los precios de los bienes y servicios. Las alteraciones en los precios ocurrían y ocurren en gran medida entre empresas vinculadas y se exteriorizan en precios que no reflejan la realidad del mercado.

A partir de 1950 en el inicio del proceso de Globalización de la economía mundial por parte del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio), han

tratado de evitar que los comerciantes utilicen el comercio como un instrumento que les proporcione un mayor beneficio fiscal.

Las maniobras y alteraciones en precios representan para los gobiernos una pérdida de ingresos para los fiscos, en muchos casos resultan no obstante la legislación vigente, difíciles de comprobar, sobre todo en las transacciones de orden internacional, impidiendo en consecuencia otorgarles el tratamiento tributario que les hubiera correspondido de acuerdo con la realidad económica. Lo anterior sucede primordialmente en los países denominados en desarrollo¹, porque no cuentan con una legislación adecuada que contemple normas precisas y sanciones fuertes por la aplicación de precios de transferencia por empresas multinacionales y/o transnacionales y que además faculten a las Administraciones Tributarias requerir información de este tipo de transacciones, en forma periódica con el objeto de implementar procedimientos tributarios para combatirlas.

El traslado del factor capital transferencias financieras en tiempo real a otros países, a lugares denominados "refugios tributarios" o "paraísos fiscales" (tax havens) y la práctica de los precios de transferencia componen un nuevo orden económico. Esta forma facilita el manejo en la asignación de gastos y utilidades entre las empresas vinculadas de acuerdo a su situación fiscal, evadiendo con ello el Impuesto a la Renta.

Las normas reguladoras de precios de transferencia crean presupuestos y consecuencias jurídicas, que permitan a las Administraciones Tributarias, poder verificar que las operaciones que efectúan los contribuyentes sean reales y que se apeguen a las circunstancias que en el momento influenciaron al celebrar un acto o contrato de bienes o servicios por debajo de condiciones normales, o en su caso a pagar un pasivo.

¹ Ulaje Moreno, G. D. Precios de Transferencia. 2012

5.2. Antecedentes generales a nivel mundial de los Precios de Transferencia

La práctica de precios de transferencia se ha originado y desarrollado por la globalización mundial, como resultado de la expansión y trascendencia de las operaciones mercantiles que realizan empresas multinacionales y/o transnacionales con sucursales, agencias, o empresas en las cuales tienen participación o dirección en diferentes países.

A partir de 1930 en los Estados Unidos de América comienza el tratamiento y estudio del tema, así, bajo la denominación de “precio normal de mercado abierto”, aparece en la Sección 482 del Código de Impuestos Internos de los Estados Unidos en su reglamentación de 1935, aunque sin disponer la utilización de ningún método concreto para arribar a dicho resultado. La jurisprudencia se basó entonces en distintos principios para establecer si las operaciones se estaban efectuando en condiciones normales de mercado, buscando definir si las partes intervinientes habían recibido precios equitativos y razonables o precios equitativos con más un plus constituido por ganancias razonables, como consecuencia de ver mermados sus ingresos por la transferencia de recursos desde los Estados Unidos, en beneficio de terceras jurisdicciones.²

A partir del 16 de abril de 1948 nace el Convenio de Cooperación Económica Europea agrupando a 18 países. El 14 de diciembre de 1960 se incluyen Estados Unidos de América y Canadá, surgiendo así la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), entrando en vigor el 30 de septiembre de 1961.

Desde entonces la OCDE, ha buscado elaborar y fortalecer lo que generalmente se conoce de manera internacional como las reglas del juego que regulan a los países miembros de dicha organización en las transacciones internacionales.

“La búsqueda de la simetría fiscal para evitar la doble imposición o no imposición ha sido un tema de análisis permanente en el ámbito de la tributación internacional,

² Bettinger Barrios, J. Precios de Transferencia y sus Efectos Fiscales. México, México: Ediciones Fiscales ISEF, S.A. (1995).

realizado por diferentes organizaciones, pero más recientemente por la organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).”³

Como consecuencia de lo anterior, las Administraciones Tributarias de varios países han establecido reglas de precios de transferencia, conforme a las directrices de la OCDE, así como de los preceptos relacionados en esta materia en cuanto a los tratados comerciales y fiscales celebrados entre países a fin de establecer una distribución justa de utilidades entre partes relacionadas ante la determinación del impuesto razonable a pagar y evitar la práctica de evasión fiscal.

No obstante, es en 1963, cuando la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) incorporó los precios de transferencia a su Convenio Modelo para Evitar la Doble Imposición, y en el año 1979 produjo un informe sobre el tema, basado en la adopción del principio del arm's length. La aplicación de este principio redujo la aplicación de precios de transferencia.

En México el concepto de Precios de Transferencia se adoptó debido a que se convirtió en un país altamente globalizado y con un número mayor de exportaciones e importaciones de los Estados Unidos de América y de Canadá. En lo que a la legislación mexicana compete, los Precios de Transferencia tienen su primer antecedente en los años 1986 y 1987.

En 2014 la OCDE elaboró el proyecto BEPS (La erosión de las bases y la transferencia de beneficios), el cual es un problema mundial que requiere soluciones globales, lo anterior se hace necesario debido a que se han establecido debilidades en las normas impositivas que producen una doble exención o una imposición inferior a la ordinaria. El término BEPS se refiere a las estrategias de planificación fiscal utilizadas, por las empresas aprovechando las discrepancias e inconsistencias existentes entre los sistemas fiscales nacionales, cambiando artificiosamente los beneficios a lugares de escasa o nula tributación, donde la empresa apenas realiza actividad económica alguna, lo que le permite eludir casi por completo el impuesto de sociedades.

³ Comisión de Precios de Transferencia. 1era Edición. México. Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos. pag 18. ISBN 9786078628278.

La baja o nula imposición no son per se causa de preocupación, pero sí lo son cuando están asociadas a prácticas que disocian artificiosamente la base imponible de las actividades que la generaron. El proyecto BEPS es especialmente importante para los países en desarrollo porque dependen en mayor medida de los ingresos por impuestos societarios, sobre todo las de las empresas multinacionales.

La iniciativa BEPS persigue determinar si las reglas actuales permiten la movilización de rentas a jurisdicciones diferentes de aquellas donde la actividad de negocios es llevada a cabo, y por ende que medidas deben tomarse. Los 15 ejes del Plan de Acción BEPS, permiten combatir el problema de la evasión fiscal, las prácticas fiscales perjudiciales y la planificación fiscal agresiva por parte de las empresas multinacionales, los cuales son:

1. Abordar los retos de la economía digital para la imposición.
2. Neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos.
3. Refuerzo de la normativa sobre CFC.
4. Limitar la erosión de la base imponible por vía de deducciones en el interés y otros pagos financieros.
5. Combatir las prácticas tributarias perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia.
6. Impedir la utilización abusiva de convenio.
7. Impedir la elusión artificiosa del estatuto de EP.
8. Asegurar que los resultados de los precios de transferencia están en línea con la creación de valor – Precios de transferencia Intangibles.
9. Asegurar que los resultados de los precios de transferencia están en línea con la creación de valor – Precios de Transferencia: Riesgos / Capital.
10. Asegurar que los resultados de los precios de transferencia están en línea con la creación de valor – Precios de Transferencia: Otras transacciones de alto riesgo.

11. Establecer metodologías para la recopilación y el análisis de datos sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios y sobre las acciones para enfrentarse a ella.
12. Exigir a los contribuyentes que revelen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva.
13. Reexaminar la documentación sobre precios de transferencia
14. Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias.
15. Desarrollar un instrumento multilateral.

5.3. Antecedentes generales de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe

En los países de América Latina y el Caribe, la evolución en el control de los precios de transferencia ha sido dispar. Si se clasifica a los países, tomando en consideración una serie de indicadores, tales como el tiempo en que fueron emitidas e implementadas las legislaciones, el avance en materia de control/auditoría y los aspectos vinculados con los recursos humanos; se pueden definir cinco grupos:

Un primer grupo, conformado por aquellos países que han implementado normas desde hace más de una década, como es el caso de Argentina, Brasil y México.

Un segundo grupo de países, que ha implementado legislaciones más tarde, pero que han logrado avances sustantivos, como es el caso de Chile, Ecuador, República Dominicana y Venezuela. En todos los países que integran estos dos primeros grupos, las legislaciones cubren todos o la mayoría de los aspectos que permiten el control de los precios de transferencia y tienen unidades dedicadas exclusivamente al control de estos, obligaciones de documentación, auditorías, así como, casos en tribunales.

Un tercer grupo está compuesto por los países que han fortalecido las legislaciones de precios de transferencia y han creado o se encuentran en un proceso de formación de unidades especializadas, como es el caso de Colombia, Perú y Uruguay.

Un cuarto grupo de países, se encuentra en una etapa más prematura de desarrollo de la normativa, dado que si bien sus legislaciones ya han sido promulgadas, estas recién han entrado en vigencia o no han entrado en vigencia aún. De igual modo, sus unidades de precios de transferencia se encuentran en proceso de formación. En este grupo observamos a El Salvador, Guatemala, Honduras y Panamá, Bolivia, Costa Rica, Jamaica, Nicaragua, Paraguay y Trinidad y Tobago.

5.4. Antecedentes generales de las Normas Especiales de valoración entre partes relacionadas (Precios de transferencia) en Nicaragua.

En Nicaragua, surgen los Precios de Transferencia en el año 2012, con la publicación de la Ley N° 822, Ley de Concertación Tributaria (LCT), Dicha Ley establece por primera vez en Nicaragua la obligación de Precios de Transferencia delimitando como fecha de entrada en vigor de la misma el 1 de enero de 2016 de acuerdo al artículo 303 y el 17 de diciembre de 2015 se publica en La Gaceta la Ley No . 922 Ley de Reforma a la Ley No . 822 misma que dicta la prórroga a la entrada en vigor de los precios de transferencia del 1 de enero de 2016 al 30 de junio del 2017, entraron en vigencia los artículos del 93 al 106, que regulan la materia, indicando en el artículo 93, que “las operaciones que se realicen entre partes relacionadas, así como las adquisiciones o transmisiones gratuitas, serán valoradas de acuerdo con el principio de libre competencia”⁴, al retomar este principio rector del modelo de la OCDE, la legislación nicaragüense incorpora las transacciones entre empresas vinculada como precios de transferencias.

Así también, otro de los criterios retomados de la OCDE, es el principio de realidad económica, el cual hace referencia a que, las operaciones comerciales que efectúan las empresas, atienden a la realidad económica del negocio, es decir, a su verdadera naturaleza comercial, es por ello, que el artículo 98 de la LCT, refiere que la Administración Tributaria puede recalificar las transacciones comerciales de las

⁴ LEY 822 LEY DE CONCERTACIÓN TRIBUTARIA art. 93

empresas asociadas, si las operaciones difieren de su forma jurídica, o bien incumplan con los acuerdos relativos a una operación valorada globalmente.

El concepto de precios de transferencia, como los valores asignados a las transacciones comerciales entre empresas relacionadas económicamente, generalmente pertenecientes a un mismo grupo multinacional. Estas operaciones pueden incluir bienes tangibles, servicios, derechos intangibles y préstamos financieros. La regulación de los precios de transferencia busca garantizar que estas transacciones se realicen como si fueran entre partes independientes, conforme al principio de plena competencia (arm's length principle), establecido por la OCDE.

Unos de los principales conceptos que se debe mencionar en el Estudios de Precios de transferencia es el concepto de “Partes relacionadas”, podemos abordar dos definiciones:

Definición NIC 24: Una persona física, o un familiar cercano a esa persona: Ejercer control o control conjunto sobre la entidad que informa. Ejerce influencia significativa sobre la entidad que informa. Es miembro del personal clave de la gerencia de la entidad que informa.

Definición Fiscal: Dirige o controla a la otra entidad. Posee directa o indirectamente al menos el 40% de su capital social o de sus derechos de voto. 5 o menos personas dirigen o controlan a ambas entidades, o posean en su conjunto directa o indirectamente, al menos el 40% del capital social o los derechos de voto de ambas personas. Cuando sean sociedades que pertenezcan a una misma una unidad de decisión.

También podemos decir que son la evaluación o determinación de los precios para operaciones llevadas a cabo entre partes vinculadas bajo el principio Arm's Length. Dos partes se consideran vinculadas cuando una participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra.

Es de suma importancia contar con la asesoría adecuada para identificar a aquellas empresas que pudieran ser tratadas por la autoridad fiscal como partes

relacionadas a fin de evitar posibles sanciones y elaborar con oportunidad la documentación necesaria.

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

El principio de Arm's Length o de independencia efectiva se refiere a que los precios pactados entre partes vinculadas deben de ser consistentes con los precios pactados entre compañías independientes en operaciones comparables realizadas bajo circunstancias de negocio similares, es decir, a valor de mercado, introduciendo de forma explícita el principio de plena competencia.

El Artículo 103 de la LCT establece que las operaciones entre partes relacionadas deberán valorarse conforme a los precios y montos que hubieran sido pactados por partes independientes en condiciones de mercado.⁵

Todas las transacciones llevadas a cabo entre partes vinculadas, siendo las más comunes: prestación de servicios administrativos o gerenciales, pago de regalías, comisiones, arrendamientos, asistencia técnica, préstamos intercompañía, compraventa de inventarios, servicios de manufactura, entre otros.

Comparabilidad es no llegar a tener diferencias significativas y si es así se debe justificar. Se puede hacer ajustes para poder comparar el precio de transferencia. Sustancia económica. A nivel general hay 6 métodos: precio comparable no controlado, margen neto de la transacción, el 95% utiliza estos 2 métodos. Calcular el rango de cuartil. Se debe revisar el tema financiero ya que el estudio presenta análisis globales. Se debe aislar estado de resultados solo con los partes relacionados de operaciones o ventas con terceros. Se debe revisar el reporte y conclusiones que este bien.

⁵ Asamblea Nacional de Nicaragua (2012) Ley No 822, Ley de Concertación Tributaria. Gaceta No 241.

5.6. Normativa internacional sobre precios de transferencia

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) ha sido el principal referente en la elaboración de lineamientos para regular los precios de transferencia, especialmente con su proyecto

BEPS (Base Erosion and Profit Shifting). Estos lineamientos han servido de guía para muchos países en desarrollo, incluido Nicaragua, al momento de establecer sus regulaciones internas.

Esta organización que fomenta la prosperidad, igualdad, oportunidades y el bienestar de las personas, con múltiples funciones como la de analizar y evaluar políticas públicas de sus miembros, así como diseñar políticas, comparando las experiencias, gestionando proyectos internacionales.

Los precios de transferencia se pueden convertirse en herramientas para generar desigualdades económicas y fiscales. Generando preocupación en las administraciones tributarias por una posible la manipulación de los precios de transferencia como mecanismo para trasladar beneficios a jurisdicciones con menores cargas fiscales, lo cual erosiona la base imponible del país en el que se genera realmente el ingreso. En este contexto, los precios de transferencia pueden convertirse en herramientas de planificación fiscal agresiva, generando desigualdades económicas y fiscales.

Además, se considera que existe vinculación económica cuando una persona natural o jurídica tiene participación directa o indirecta de al menos un 25% en otra entidad, o cuando existe control común entre empresas².

La legislación nicaragüense establece que están obligadas a cumplir con las disposiciones de precios de transferencia todas las personas naturales o jurídicas que realicen operaciones con partes relacionadas domiciliadas o no domiciliadas en el país. Además, también aplica a contribuyentes que realicen operaciones con entidades ubicadas en jurisdicciones de baja o nula tributación (paraísos fiscales).

5.7. Documentación y declaración informativa

Uno de los requisitos principales de la normativa es la obligación de presentar anualmente un Formulario de Precios de Transferencia (Formulario TP), que contiene información detallada sobre las operaciones realizadas con partes relacionadas, los métodos aplicados y el análisis de comparabilidad.

Asimismo, los contribuyentes deben contar con un Estudio Técnico de Precios de Transferencia, que sirva como respaldo ante posibles revisión por parte de la Administración tributaria Aunque este estudio no debe presentarse automáticamente, debe estar disponible al momento de solicitarse, bajo requerimiento formal⁶.

5.8. Métodos reconocidos en la legislación

La Ley de Concertación Tributaria, en concordancia con las Directrices de la OCDE, reconoce los siguientes métodos para analizar las operaciones entre partes relacionadas, de los cuales en la presente investigación se incorporará definición de los mismos:

Método del precio comparable no controlado (CUP)

Método del precio de reventa

Método del costo adicionado

Método de partición de utilidades

Método del margen neto transaccional (TNMM)

Estos métodos se consideran jerárquicos, priorizando el CUP siempre que existan transacciones comparables confiables.

⁶ OCDE. (2022). Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias

5.9. Facultades de fiscalización y Desafíos en la aplicación

La Administración tributaria está facultada para revisar, ajustar o rechazar los precios establecidos por los contribuyentes cuando determine que no se ajustan al principio de plena competencia. Además, puede imponer sanciones económicas por incumplimiento, como la no presentación del Formulario TP o la omisión del estudio técnico correspondiente⁷.

En Nicaragua, el cumplimiento y la fiscalización de los precios de transferencia todavía enfrentan retos importantes. Entre ellos destacan la falta de experiencia técnica especializada dentro de la administración tributaria, la limitada disponibilidad de información comparable en el mercado local, y el desconocimiento por parte de muchas empresas respecto a sus obligaciones formales.

La Ley No. 822, Ley de Concertación Tributaria, publicada en 2012 y reformada a lo largo de los años, incluyó en 2016 disposiciones específicas sobre precios de transferencia, en concordancia con los estándares internacionales. A partir de esta reforma, se establecieron obligaciones para las empresas que realicen operaciones con partes relacionadas, incluyendo la presentación del estudio de precios de transferencia, el uso de métodos aceptados internacionalmente, y la obligación de conservar documentación comprobatoria.

Desde la entrada en vigor de la reforma de 2016, las empresas transnacionales han debido adaptarse a nuevas exigencias en materia de documentación y cumplimiento fiscal. Este proceso ha implicado un incremento en los costos de cumplimiento, la necesidad de asesoría especializada, y un mayor control por parte de la Administración tributaria. La aplicación efectiva de estas normas ha generado un cambio en la cultura fiscal corporativa.

Desde una perspectiva económica, la regulación de precios de transferencia se vincula con la teoría del valor de mercado, que busca determinar el precio justo de una transacción. También se relaciona con la teoría del interés público, según la cual el

⁷ Asamblea Nacional de Nicaragua. (2012). Ley No. 822, Art. 142

Estado debe intervenir para corregir fallas del mercado, como la evasión tributaria. Finalmente, la teoría institucional permite analizar cómo las reglas y normas moldean el comportamiento de las empresas frente a la ley tributaria.

5.10. Metodología para la determinación de los precios de transferencia que usan las multinacionales y transnacionales.

Para elegir el método adecuado las transnacionales y multinacionales ponderan las ventajas y prevén los inconvenientes de los métodos aceptados por la OCDE, contando con un análisis funcional de la operación vinculada, que dispone de información confiable sobre los comparables no vinculados necesarios para aplicar un método en específico y el grado de comparabilidad de las operaciones vinculadas y no vinculadas. Para las multinacionales y transnacionales no existe un único método apropiado para todas las situaciones, ni se puede demostrar que un método concreto no es adecuado atendiendo a las circunstancias analizadas.

Se Considera que los métodos tradicionales son basados en las operaciones como el medio más directo para determinar si las condiciones de las relaciones comerciales o financieras de las empresas asociadas se ajustan al principio de plena competencia. Cualquier diferencia entre el precio de una operación vinculada y el de una operación no vinculada comparable puede imputarse directamente a las relaciones comerciales o financieras aceptadas o impuestas entre las empresas, pudiendo determinar las condiciones de plena competencia sustituyendo directamente el precio de la operación vinculada por el de la no vinculada.

En las operaciones y un método basado en el resultado de las operaciones, es preferible recurrir a los métodos tradicionales. Un método fiable que utilizan las multinacionales son los métodos del precio libre comparable y el método del precio libre comparable.

Hay situaciones en las que los métodos basados en el resultado de las operaciones resultan más apropiados que los métodos tradicionales basados en las operaciones. Por ejemplo, aquellos en los que cada una de las partes realiza aportaciones únicas y valiosas a la operación vinculada, o cuando las partes llevan a

cabo actividades muy integradas, lo que puede hacer que el método de la distribución del resultado resulte mucho más apropiado que un método unilateral. Por citar un ejemplo: cuando no disponen de información pública y fiable sobre terceros en relación con el margen bruto, o esta es muy escasa, la aplicación de los métodos tradicionales basados en las operaciones puede resultar difícil salvo cuando existan comparables internos, por lo que un método basado en el resultado de las operaciones puede ser el más apropiado a la vista de la información disponible.

Para las transnacionales no es apropiado recurrir a un método basado en el resultado de las operaciones únicamente porque los datos relativos a las operaciones no vinculadas son difíciles de obtener o se encuentran incompletos en uno o más aspectos.

Los métodos basados en los resultados son aceptables únicamente en la medida en que resulten compatibles con lo establecido en el artículo No 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE, especialmente por lo que respecta a la comparabilidad. Esto se logra aplicando los métodos de forma que se aproximen a la determinación de precios de plena competencia. Se puede decir que la aplicación del principio de plena competencia se basa, por lo general, en una comparación del precio, el margen o los beneficios de una cierta operación vinculada con el precio, margen o beneficio de una operación comparable realizada entre empresas independientes.

Para el caso de un método de distribución del resultado, el principio de plena competencia se basa en una aproximación a la distribución de beneficios que realizarían empresas independientes si llevaran a cabo esas operaciones.

Los métodos basados en los resultados no se deben aplicar nunca de forma que genere una sobreimposición de las empresas multinacionales y transnacionales básicamente porque sus beneficios sean inferiores a la media, ni de forma que generen una menor imposición a aquellas empresas que obtienen un nivel de beneficios superior a la media. En el marco del principio de plena competencia no es justificable aplicar un impuesto adicional sobre las empresas que obtienen resultados más pobres que la media o, al contrario, una imposición menor sobre las empresas cuyos resultados son mejores que la media, cuando la razón de sus resultados, positivos o negativos, es atribuible a factores comerciales.

La directriz es que la selección de un método de determinación de precios de transferencia la cual debe aspirar siempre a optar por el método más apropiado en cada caso, no significa que deba analizarse en profundidad o probarse todos los métodos de determinación de precios de transferencia hasta poder seleccionar el más apropiado para cada caso.

Las multinacionales y transnacionales aplican “otros métodos” siempre que estos satisfacen el principio de plena competencia. La elección de estos “otros métodos” deben estar fundamentos en una explicación de por qué se considera que los métodos reconocidos por la OCDE se consideran menos apropiados o inviables en unas circunstancias concretas, y la razón de por qué se considera que el otro método seleccionado ofrece una solución más satisfactoria. Los contribuyentes deben conservar la información relativa a la determinación de sus precios de transferencia y estar dispuestos a presentarla.

La aplicación de una fórmula aproximativa no es un sustituto adecuado de un análisis funcional y de comparabilidad completos. Por tanto, no pueden recurrir a una fórmula aproximativa para probar que un precio o una distribución de rentas se ajustan al principio de plena competencia.

No es posible ofrecer unas pautas aplicables a todos los casos. Las administraciones tributarias deben plantearse la oportunidad de practicar ajustes menores o marginales.

En general, las empresas multinacionales y transnacionales buscan lograr una solución razonable teniendo en cuenta la imprecisión de los distintos métodos, la preferencia por los niveles más altos de comparabilidad y por el vínculo más directo y estrecho posible con la operación. No aplican un criterio de comparabilidad demasiado rígido que obligue a rechazar información útil, como la que se desprende de las operaciones no vinculadas que no son idénticas a las operaciones vinculadas objeto de estudio, sólo por ese motivo. Del mismo modo, la información procedente de empresas que llevan a cabo operaciones vinculadas con empresas asociadas puede resultar útil para entender la operación revisada o como pista para iniciar una investigación más detallada. En este sentido, se puede permitir la aplicación de cualquier método siempre

que resulte correcto a juicio de todos los miembros del grupo multinacional que intervienen en la operación u operaciones a las que vaya a aplicarse esa metodología, así como a las administraciones tributarias correspondientes a esos miembros del grupo multinacional.

5.11. Utilización de más de un método

El principio de plena competencia no exige la aplicación de más de un método en una operación concreta, de hecho, algunas multinacionales y transaccionales se han visto en la necesidad de recurrir a más de un método puede suponer una carga importante para los contribuyentes. Así, estas Directrices no exigen, a las administraciones, ni al contribuyente, practicar los análisis exigidos por más de un método. En algunos casos la selección de un método puede no ser directa, siendo preciso considerar al principio más de uno, en general será posible seleccionar un método apto para llegar a la mejor estimación posible de los precios de plena competencia. En casos complicados, sin embargo, cuando los criterios aplicados no resulten concluyentes, un acercamiento flexible permitiría usar conjuntamente los datos extraídos de la aplicación de distintos métodos. En estos casos debe intentarse llegar a una conclusión coherente con el principio de plena competencia que sea satisfactoria desde un punto de vista práctico para todas las partes interesadas, teniendo en cuenta los hechos y circunstancias del caso, la diversidad de los datos disponibles y la fiabilidad relativa de los distintos métodos considerados.

A continuación presento una descripción detallada de los métodos tradicionales basados en las operaciones utilizado con el principio de plena competencia como son los métodos del precio libre comparable, el método del precio de reventa y el método del coste incrementado.

5.12. Método del precio libre comparable.

El método del precio libre comparable consiste en comparar el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación vinculada con el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación no vinculada comparable en circunstancias también comparables. Si hay diferencias entre los dos precios, esto puede indicar que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no se ajustan a las de plena competencia y que el precio de la operación vinculada tal vez tenga que sustituirse por el precio de la operación no vinculada.

Cuando una parte relacionada tiene una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada (se trata de una operación no vinculada comparable) a los efectos del método del precio libre comparable, y cumple con las siguientes condiciones: a) ninguna de las diferencias (si las hubiera) entre las dos operaciones que se comparan, o entre las dos empresas que llevan a cabo esas operaciones, influye significativamente en el valor normal de mercado; o b) pueden realizarse ajustes lo suficientemente precisos como para eliminar los efectos importantes que provoquen esas diferencias. Cuando sea posible encontrar operaciones no vinculadas comparables, el método del precio libre comparable es el camino más directo y fiable para aplicar el principio de plena competencia. Por tanto, en esos casos, este método es preferible a los demás.

Puede resultar difícil encontrar una operación entre empresas independientes lo suficientemente parecida a una operación vinculada como para que no existan diferencias que tengan un efecto importante sobre el precio. Por ejemplo, una diferencia menor entre los bienes transmitidos en las operaciones vinculadas y no vinculadas podría afectar sustancialmente al precio, aunque la naturaleza de las actividades económicas emprendidas pueda asemejarse lo suficiente como para generar el mismo margen global de beneficio.

Al considerar si son comparables unas operaciones vinculadas con otras no vinculadas, debe tenerse en cuenta el efecto que tienen sobre los precios otras funciones más amplias de la empresa y no sólo el grado de comparabilidad del producto (es decir,

los factores que determinan la comparabilidad vistos en el capítulo I). Cuando existen diferencias entre la operación vinculada y la no vinculada o entre las empresas que efectúan tales operaciones, puede ser difícil llegar a unos ajustes lo suficientemente precisos como para eliminar los efectos de esas diferencias sobre el precio. Las dificultades que surgen al intentar realizar estos ajustes precisos no deberían llevar a descartar automáticamente la posibilidad de la aplicación del método del precio libre comparable. Razones prácticas nos conducen a un criterio más flexible que permita la utilización del método del precio libre comparable, complementado si fuese necesario por otros métodos apropiados que deben valorarse según su precisión relativa. Debe hacerse todo lo posible para ajustar los datos de forma que puedan utilizarse convenientemente en el método del precio libre comparable.

Como sucede con cualquier otro método, la fiabilidad relativa del método del precio libre comparable está condicionada por el grado de precisión con que puedan realizarse los ajustes para lograr la comparabilidad.

Cuando se utiliza el término “productos básicos” engloba los productos físicos cuyo precio de cotización sirve como referencia a los operadores independientes del sector para fijar los precios en operaciones no vinculadas. El término “precio de cotización” significa el precio del producto básico en el período en cuestión obtenido en un mercado de productos básicos nacional o internacional. El precio de cotización incluye igualmente los precios conocidos a través de los organismos de comunicación de precios o estadísticas, aceptados y transparentes, o de organismos públicos de control de precios, cuando partes independientes los utilicen como referencia para determinar el precio de las operaciones realizadas entre ellas.

Según el método del precio libre comparable, el precio de plena competencia de las operaciones con productos básicos puede determinarse por referencia a operaciones no vinculadas comparables y a acuerdos comparables entre partes independientes, representados por el precio de cotización. El precio de cotización de los productos básicos normalmente refleja un acuerdo entre compradores y vendedores independientes del sector, en relación con el precio y la cantidad de un tipo específico de producto básico, negociado según unas condiciones concretas y en un momento dado.

Un factor relevante para determinar la pertinencia de utilizar el precio de cotización de un cierto producto básico es la medida en que dicho precio de cotización se utiliza generalizada y rutinariamente en el curso ordinario de la actividad en ese sector para negociar precios en operaciones no vinculadas comparables a la operación vinculada. Por tanto, dependiendo de los hechos y circunstancias de cada caso, los precios de cotización podrán servir de referencia para determinar el precio de las operaciones con productos básicos entre empresas asociadas.

Los contribuyentes y las administraciones tributarias deben aplicar el precio de cotización seleccionado de forma coherente.

Cuando se utiliza el método del precio libre comparable para que pueda aplicarse con fiabilidad en las operaciones con productos básicos, las características económicas relevantes de la operación vinculada y de las operaciones no vinculadas, o de los acuerdos entre partes no vinculadas representados por el precio de cotización, tienen que ser comparables.

En el caso de los productos básicos, entre las características económicas relevantes se incluyen, entre otras, las características físicas y la calidad del producto; las condiciones contractuales de la operación vinculada, tales como los volúmenes contratados, el plazo del acuerdo, el calendario y las condiciones de entrega, el transporte, el aseguramiento y las condiciones relativas al cambio de moneda. En el caso de algunos productos básicos, ciertas características económicas relevantes (como la pronta entrega) pueden generar una prima o un descuento. Si se utiliza el precio de cotización como referencia para determinar el precio de plena competencia, o el rango de precios, pueden resultar de interés los contratos normalizados en los que se estipulan las especificaciones que sirven de base para comercializar los productos básicos en el mercado y que se traducen en un precio de cotización del producto básico. Cuando existan diferencias entre las condiciones de las operaciones vinculadas y las condiciones de las operaciones no vinculadas o las que determinan el precio de cotización del producto básico, que afecten significativamente al precio de las operaciones con productos básicos examinadas, será necesario practicar ajustes razonablemente precisos para garantizar que las características económicas relevantes de las

operaciones son comparables. Las contribuciones en forma de funciones desempeñadas, activos utilizados y riesgos asumidos por otras entidades de la cadena de suministro deberán compensarse según lo establecido en estas Directrices.

Para ayudar a las administraciones tributarias a realizar una inspección bien fundamentada de las prácticas de precios de transferencia del contribuyente, este tendrá que proporcionar documentación y justificantes fiables como parte de su documentación sobre precios de transferencia, comunicar su política de determinación de precios para las operaciones con productos básicos, la información necesaria para justificar los ajustes de precios basándose en operaciones no vinculadas comparables o en acuerdos comparables entre partes no vinculadas, representados por el precio de cotización, así como toda otra información pertinente, como las fórmulas utilizadas para la determinación de los precios, los acuerdos con clientes finales independientes, las primas o los descuentos aplicados, la fecha de determinación del precio, información sobre la cadena de suministro e información preparada con fines distintos de los fiscales.

La fecha de determinación del precio es un factor especialmente importante en el caso de las operaciones con productos básicos cuyo precio se determina por referencia al precio de cotización, entendida esta como el momento, fecha o período (por ejemplo, un intervalo concreto de fechas utilizado para determinar un precio medio) elegido por las partes para determinar el precio de las operaciones con productos básicos. Cuando el contribuyente puede aportar prueba fiable de la fecha que, en el momento de realizar la operación, convinieron las empresas asociadas para determinar el precio de la operación vinculada con productos básicos (por ej., pueden considerarse como justificantes fiables las propuestas y aceptaciones, acuerdos o contratos registrados u otros documentos donde figuren los términos de los acuerdos) y dicha fecha sea coherente con el proceder de las partes o con otros hechos del caso, las administraciones tributarias deben determinar el precio de la operación con productos básicos por referencia a la fecha convenida por las empresas asociadas a tal efecto. Si la fecha de determinación del precio especificada en cualquier contrato escrito suscrito por las empresas asociadas no concuerda con el proceder de las partes o con otros hechos del caso, las administraciones tributarias podrán especificar otra fecha de

determinación del precio que sea coherente con esos otros hechos y con lo que empresas independientes habrían acordado en circunstancias comparables (teniendo en cuenta las prácticas del sector). Cuando el contribuyente no aporte prueba fiable de la fecha convenida por las empresas asociadas para la determinación del precio en la operación vinculada y la administración tributaria no pueda precisar por otro medio otra fecha de determinación del precio, las administraciones tributarias podrán suponer una fecha de determinación del precio de la operación con productos básicos partiendo de las pruebas de que dispongan, que puede ser la fecha de expedición que figure en el conocimiento de embarque o en un documento equivalente, dependiendo del medio de transporte utilizado. Esto significaría que el precio de los bienes básicos objeto de la operación se determinaría por referencia al precio de cotización medio en la fecha de expedición, sujeto a cualquier ajuste de comparabilidad que proceda dependiendo de la información de la que disponga la administración tributaria.

Sería importante permitir la resolución de los casos de doble imposición que puedan derivarse de la aplicación de esa fecha supuesta de determinación del precio mediante el procedimiento amistoso previsto en el Convenio que resulte de aplicación.

5.13. Método del precio de reventa

El método del precio de reventa se inicia con el precio al que se ha adquirido a una empresa asociada un producto que se vende después a una empresa independiente. Este precio (el precio de reventa) se reduce en un margen bruto apropiado (el «margen del precio de reventa») representativo de la cuantía con la que el revendedor pretende cubrir sus costes de venta y gastos de explotación y, dependiendo de las funciones desempeñadas (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos), obtener un beneficio apropiado. Lo que queda tras sustraer el margen bruto puede entenderse que constituye, tras los ajustes que correspondan por razón de otros costes asociados a la adquisición del producto (por ejemplo, los derechos de aduana), un precio de plena competencia de la transmisión de bienes inicial entre las empresas asociadas. Este método alcanza su máxima utilidad cuando se aplica a actividades de comercialización.

El margen del precio de reventa del revendedor en la operación vinculada puede calcularse partiendo del margen del precio de reventa obtenido por ese mismo revendedor sobre artículos comprados y vendidos en operaciones no vinculadas comparables (“comparable interno”). También puede utilizarse como pauta el margen del precio de reventa obtenido por una empresa independiente en operaciones no vinculadas comparables (“comparable externo”). Cuando el revendedor desarrolla actividades de corretaje, el margen

del precio de reventa puede estar referido a una comisión de corretaje que, normalmente, se calcula como un porcentaje del precio de venta del producto enajenado. En ese caso, el cálculo del margen del precio de reventa debe tener en cuenta si el intermediario actúa por cuenta ajena o en nombre propio.

Una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada (esto es, constituye una operación no vinculada comparable) a los efectos de la aplicación del método del precio de reventa cuando se cumple una de las dos condiciones siguientes: a) ninguna de las diferencias (si las hubiera) entre las operaciones que se comparan, o entre las empresas que llevan a cabo esas operaciones, influye significativamente en el margen del precio de reventa en el mercado libre; o b) pueden realizarse ajustes lo suficientemente precisos como para eliminar los efectos importantes que puedan provocar esas diferencias. A la hora de establecer comparaciones con el objeto de aplicar el método del precio de reventa, suelen ser necesarios menos ajustes que subsanen las diferencias entre los productos que al aplicar el método del precio libre comparable, ya que es menos probable que las diferencias menores entre productos tengan un efecto tan importante sobre los márgenes de beneficio como el que tienen sobre el precio.

En una economía de mercado, la contraprestación por el ejercicio de funciones similares tiende a igualarse entre las distintas actividades. En cambio, los precios entre los diferentes productos sólo tienden a equipararse en la medida en que unos productos sean sustitutivos de otros. Las diferencias entre los productos son menos significativas como consecuencia de que el margen de beneficio bruto representa una remuneración bruta, tras descontar el coste de venta de las funciones concretas desempeñadas (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos). Por ejemplo, los datos

pueden indicar que una compañía distribuidora desarrolla las mismas funciones (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos) cuando vende tostadores que cuando vende batidoras y, por ello, en una economía de mercado, la remuneración de estas dos actividades debería ser similar. Sin embargo, los consumidores no considerarán que un tostador y una batidora sean bienes sustitutivos, por lo que no hay razón para esperar que sus precios sean iguales.

Aunque en el método del precio de reventa se puedan permitir mayores diferencias entre los productos, los bienes transmitidos en una operación vinculada deben seguir siendo comparables a los transmitidos en la operación no vinculada. Cuanto mayor sean las diferencias, más diferencias se observarán también entre las funciones desempeñadas por las partes de las operaciones vinculada y no vinculada. Aunque al utilizar el método del precio de reventa se necesite una menor comparabilidad entre los productos, no deja de ser cierto que los productos con mayor comparabilidad arrojan mejores resultados. Cuando en la operación intervenga un intangible valioso o único, la similitud de los productos cobrará mayor importancia, y se le debe prestar especial atención para garantizar la validez de la comparación.

Puede ser oportuno conceder más peso a otros atributos de la comparabilidad como son las funciones desempeñadas, las circunstancias económicas, etc., cuando el margen de beneficio está directamente relacionado con esos otros atributos y, sólo de forma secundaria, al producto concreto que se transfiere. Esta circunstancia suele darse en particular cuando se determina el margen de beneficio de una empresa asociada que no ha utilizado activos exclusivos (como puedan ser los intangibles valiosos y únicos) para añadir un valor significativo al producto objeto de transmisión. Así, cuando las operaciones no vinculadas y las vinculadas son comparables en todas sus características excepto en el producto en sí mismo, el método del precio de reventa puede generar una valoración más fiable de las condiciones de plena competencia que el método del precio libre comparable, salvo cuando se puedan realizar ajustes lo suficientemente precisos como para subsanar las diferencias en los productos transmitidos. Lo mismo cabe decir del método del coste incrementado, analizado más adelante.

Cuando el margen del precio de reventa utilizado es el de una empresa independiente en una operación comparable, la fiabilidad del método del precio de reventa puede verse comprometida si existen diferencias importantes en la forma en que las empresas asociadas y las independientes realizan sus negocios. Entre estas diferencias pueden incluirse aquellas que afectan a los niveles de costes considerados (por ejemplo, las diferencias podrían incluir los efectos que produce una gestión eficiente en los niveles y variedad de las existencias), que bien pueden tener incidencia en la rentabilidad de una empresa, pero que no afectan necesariamente al precio al que se compran o se venden sus bienes o servicios en el mercado libre. Este tipo de características debe analizarse a la hora de determinar si una operación no vinculada es comparable a los efectos de la aplicación del método del precio de reventa.

El método del precio de reventa depende también de la comparabilidad de las funciones desempeñadas (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos).

Puede resultar menos fiable cuando haya diferencias entre las operaciones vinculadas y las no vinculadas, y entre las partes que intervienen en las operaciones, y esas diferencias incidan perceptiblemente sobre el atributo utilizado como indicador para valorar las condiciones de plena competencia, en este caso, el margen del precio de reventa obtenido.

Cuando se observen diferencias sustanciales que afecten a los márgenes brutos obtenidos en las operaciones vinculadas e independientes (por ejemplo, en la naturaleza de las funciones desempeñadas por las partes que intervienen en la operación), será necesario practicar ajustes que subsanen esas diferencias. El grado y precisión de los ajustes afectarán a la fiabilidad relativa del análisis efectuado en el marco del método del precio de reventa en determinados casos concretos.

Es más fácil determinar un margen del precio de reventa apropiado cuando el revendedor no añade un valor sustancial al producto. En cambio, puede ser más difícil utilizar el método del precio de reventa para llegar a un precio de plena competencia cuando, antes de la venta, los bienes son objeto de una nueva transformación o se incorporan a un producto más complejo de tal modo que pierden su identidad o se

transforman (por ejemplo, cuando se unen componentes en un producto acabado o semiacabado). Otro ejemplo en el que el margen del precio de reventa exige particular cuidado es cuando el revendedor contribuye sustancialmente a la creación o a la conservación de activos intangibles asociados al producto (por ejemplo, marcas o nombres comerciales), propiedad de una empresa asociada. En tales casos, la contribución de los bienes originalmente transferidos al valor del producto final no puede calcularse fácilmente.

El margen del precio de reventa es más exacto cuando se ha obtenido poco tiempo después de que el revendedor adquiriera los bienes. Cuanto más tiempo transcurre entre la compra inicial y la reventa, más posibilidades hay de que se deban tener en cuenta otros factores (variaciones en el mercado, en los tipos de cambio, en los costes, etc.) en cualquier comparación.

Debería esperarse que la cuantía del margen del precio de reventa dependa de las funciones desempeñadas por el revendedor. Estas funciones pueden variar mucho, desde el caso en el que el revendedor realiza servicios mínimos como agente de transporte, hasta aquel en el que asume la totalidad de los riesgos de la propiedad de los bienes junto con la plena responsabilidad y los riesgos derivados de su publicidad, comercialización, distribución y garantía, de la financiación de existencias y de otros servicios complementarios. Si el revendedor en la operación vinculada no lleva a cabo una actividad comercial importante, sino que sólo transfiere los bienes a un tercero, el margen del precio de reventa podría ser pequeño en vista de las funciones desempeñadas. Este margen del precio de reventa podría incrementarse cuando se pueda demostrar que el revendedor tiene una pericia especial en la comercialización de los bienes, soporta realmente riesgos especiales o contribuye sustancialmente a la creación o a la conservación de activos intangibles asociados al producto.

Sin embargo, el grado de actividad desplegada por el revendedor, ya sea mínimo o sustancial, debe sustentarse en pruebas concluyentes. Entre estas se encontrarían: la justificación de gastos de comercialización que pudieran considerarse desproporcionadamente altos; por ejemplo, cuando se haya incurrido en parte o en la mayoría de los gastos de promoción en concepto de servicio realizado en favor del

propietario legal de la marca comercial. En tal caso, el método del coste incrementado puede complementar bien el método del precio de reventa.

Cuando el revendedor desempeña claramente una actividad comercial sustancial añadida a la actividad de reventa propiamente dicha, cabe esperar un margen del precio de reventa razonablemente importante. Si en sus actividades el revendedor emplea ciertos activos (por ejemplo, activos intangibles utilizados por el revendedor, como puede ser su organización de comercialización), podría resultar inadecuado evaluar las condiciones de plena competencia en la operación vinculada utilizando un margen del precio de reventa no

ajustado, derivado de operaciones no vinculadas, en las que el revendedor independiente no utiliza activos similares. Si el revendedor posee intangibles de comercialización valiosos, el margen del precio de reventa en la operación no vinculada podría infravalorar el beneficio que corresponde al revendedor en la operación vinculada, salvo que la operación no vinculada comparable incluya al mismo revendedor o a un revendedor con intangibles de comercialización igualmente valiosos.

En el caso de que exista un canal de distribución de bienes a través de una sociedad intermediaria, puede ser relevante para las administraciones tributarias observar no sólo el precio de reventa de los bienes adquiridos a la sociedad intermediaria, sino también el precio que dicha sociedad paga a su proveedor y las funciones que desempeña. No es difícil encontrar obstáculos para obtener esta información y para determinar las funciones exactas de la sociedad intermediaria. Si no se puede demostrar que la sociedad intermediaria asume un riesgo con relevancia económica o desempeña una función económica que ha incrementado el valor de los bienes en el canal de distribución, entonces cualquier elemento del precio que se reclame imputable a las actividades de la sociedad intermediaria sería con toda razón atribuible a otra integrante del grupo multinacional, ya que las empresas independientes normalmente no hubieran permitido la participación de tal sociedad en los beneficios de la operación.

Se podría esperar que el margen del precio de reventa varíe en función de que el revendedor tenga el derecho exclusivo de revender los bienes en cuestión. Este tipo de

acuerdos se da en operaciones entre empresas independientes y puede influir en el margen.

Por tanto, este tipo de derechos exclusivos debe tenerse en cuenta al efectuar cualquier comparación. El valor que debe atribuirse a los derechos exclusivos dependerá hasta cierto punto de su ámbito geográfico y de la existencia y competitividad relativa de posibles bienes sustitutivos. El acuerdo puede ser beneficioso tanto para el proveedor como para el revendedor en una operación en plena competencia. La venta de una línea concreta de productos del proveedor puede ser un aliciente para que el revendedor haga un esfuerzo mayor. Por el contrario, un acuerdo semejante puede ofrecer al revendedor una especie de monopolio que le permita obtener un volumen de negocio importante sin gran esfuerzo.

Cuando las prácticas contables difieren entre la operación vinculada y la no vinculada, deberán practicarse los ajustes que corresponda sobre los datos utilizados para calcular el margen del precio de reventa, a fin de asegurar que se manejan las mismas categorías de costes en cada caso para llegar al margen bruto. Por ejemplo, los costes de investigación y desarrollo pueden reflejarse en los gastos de explotación o en los de venta. Los márgenes brutos respectivos no serían comparables sin los ajustes oportunos.

Una vez examinado la norma y metodología para la determinación de los precios de transferencia que usan las multinacionales y transnacionales, analizaremos el nivel de cumplimiento de los precios de transferencias, así como la aplicación práctica de los estudios de precios de transferencia por parte de las empresas transnacionales registradas en Nicaragua.

A través de las estadísticas del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, así como las emitidas por la Dirección General de Ingresos, Dirección General de Aduanas y Banco Central de Nicaragua, se concluye que el mayor potencial de recaudación se encuentra en Contribuyentes de categorización de Grandes Contribuyentes, así como exportadores e importadores de los sectores Metales, Lácteos, Cárnicos, Café, azúcar y Maní, dentro de este rubro se encuentran empresas transnacionales y multinacionales

con presencia en Nicaragua. Los indicadores macroeconómicos⁸ ubican a los exportadores como los mayores contribuyentes a los ingresos de los sectores antes mencionados.

La aplicación de los principios libre competencia y principio de realidad económica, establecidos por la OCDE, parametrizan las operaciones comerciales que efectúan las empresas, atendiendo la realidad económica del negocio, es decir, a su verdadera naturaleza comercial, es por ello, que el artículo 98 de la Ley de Concertación Tributaria, refiere que la Administración Tributaria puede recalificar las transacciones comerciales de las empresas asociadas, si las operaciones difieren de su forma jurídica, o bien incumplan con los acuerdos relativos a una operación valorada globalmente. Así mismo regulan la materia en el artículo 93, “las operaciones que se realicen entre partes relacionadas, así como las adquisiciones o transmisiones gratuitas, serán valoradas de acuerdo con el principio de libre competencia”, es acá donde la legislación nicaragüense retoma, para valorar las transacciones entre empresas vinculada.

Una de las principales tareas de la administración tributaria en el control de los Precios de Transferencia, es comparar información con referentes o estándares, mediante el cotejo de los precios aplicados en las transacciones y operaciones reportadas en el estudio de precios de Precios de Transferencia presentado por el contribuyente, con referentes y estándares de transacciones típicas entre empresas, comparables con los registros bajo inspección.

En el periodo 2016 – 2025 se ha observado un incremento en la recaudación tributaria, en un casi 58.03% según datos publicados en la CIAT⁹, sin embargo aún existe un déficit normativo en cuanto a la regulación de los Precios de Transferencia, ya que desde el año 2017 entraron en vigencia pero no se han definido como en otras legislaciones, montos mínimos de aplicación, formas de cumplimientos, y no existe una

⁸ Ministerio de Hacienda Crédito Público, Presupuesto Pueblo Presidente
www.hacienda.gob.ni

⁹ OECD et al. (2024), Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe 2024, OECD Publishing, Paris,
<https://doi.org/10.1787/ec57392c-es>.
 ISBN 978-92-64-46883-2 (PDF)

obligatoriedad de presentar una declaración jurada de Precios de Transferencia, en conjunto con la declaración del IR, que le permita a la Administración Tributaria poder identificar magnitudes y riesgos derivado del traslado de utilidades.

Aún cuando Nicaragua es miembro del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias desde el año 1967, la disponibilidad de información, así como bases de datos de precios de referencia, son de altos costos de adquisición, incluyendo la que se obtiene por acuerdos internacionales de intercambio de información tributaria, por tanto, los países en donde la Administración tributaria no cuenta con regulaciones de Precios de Transferencia, o no tienen la fortaleza y herramientas para auditar a las empresas que realizan transacciones con entidades vinculadas, necesitan que examinen metodologías alternativas que funcionen con la información y recursos disponibles.

5.14. Acciones de Mejoras en las transnacionales y Multinacionales con presencia en Nicaragua.

Todas las empresas transnacionales y Multinacionales con presencia en Nicaragua, deben invertir en la elaboración, preparación de los Estudios de Precios de transferencia, lo cual les permitirá optimizar el cumplimiento de las obligaciones fiscales en materia de precios de transferencia, para evitar cuestionamiento de deducibilidad ante revisiones fiscales. Así también les permitirá conocer el tiempo real el cumplimiento fiscal con miras a correcciones a las desviaciones de precios o costos.

Las operaciones de estas empresas son complejas y la elaboración de estos estudios tienen costos altos para las mismas, pero en esto está implicado el cumplimiento fiscal y el blindaje de las operaciones, por lo que es sumamente importante que las empresas tengan acciones de mejoras continua en sus precios de transferencias, de tal forma que se garantice la calidad y eficiencia de los mismos.

Es importante que las empresas consideren implementar mecanismos simplificados, que son regímenes de protección (safe harbors) y se considera que, diseñados adecuadamente, no vulneran el principio de libre competencia.

Desde una perspectiva tributaria, los regímenes de protección son tratamientos especiales que se aplican a un conjunto determinado de contribuyentes. Estos regímenes logran simplicidad y seguridad, a costa de arbitrariedad y falta de equidad.

Otro mecanismo de tratamiento especial es el acuerdo anticipado (APA, siglas en inglés para advance pricing agreements, o advance pricing arrangements), el cual consiste en un acuerdo previo al inicio de operaciones de las entidades vinculadas sobre un conjunto de criterios para la determinación de precios de transferencia (método de cálculo, elementos de comparación, ajustes, etc.). Los APA se negocian por empresa y favorecen a la administración tributaria en cuanto a la definición de los precios para transacciones con alta complejidad.

Estos precios pueden ser confrontados con los contenidos en bases de datos internacionales de precios de referencia (usualmente costosas y restringidas a cierto tipo de bienes). Si la aduana dispone de esta base de datos, su operación es de bajo costo y por ello eficiente en cuanto a la detección de transacciones realizadas a precios divergentes de los contenidos en la base.

5.15. Comprensión e implementación de la metodología del profesor Simon Pak en las empresas transnacionales y Multinacionales.

Simon Pak¹⁰, profesor asociado de la Escuela de Estudios Profesionales de Postgrado de la Universidad Estatal de Pennsylvania, Estados Unidos de América, desarrolló una metodología para la detección de manipulación de precios en el comercio exterior basada en técnicas estadísticas y en una matriz de filtrado de precios. Esta metodología ha logrado aplicarse efectivamente en tareas de fiscalización y control tributario de operaciones de comercio exterior; su validez ha sido reconocida en procesos judiciales en los Estados Unidos de América.

¹⁰ Anderson, D., Sweeney, D., & Williams, T. (2012). Estadísticas para negocios y Economía. México: Editores, S.A. de C.V., una compañía

La metodología tiene como objetivo detectar de manera efectiva y costo eficiente la manipulación de precios en el comercio exterior. Consiste en un método alternativo a los tradicionales y no tradicionales aplicados en los países desarrollados, por lo que es una opción para países como Guatemala para viabilizar la implementación del control tributario sobre precios de transferencia, así como fortalecer el combate a la defraudación aduanera, apoyando el control y fiscalización de los DAI y el IVA sobre importaciones.

El profesor Pak explica que la manipulación de precios en el comercio exterior puede responder a motivaciones diversas, por lo que tanto las operaciones de importación o exportación pueden ser subvaluadas o sobrevaluadas, según el propósito que se busque. En esta forma, los efectos de esta manipulación se reflejan y se perciben de manera distinta por cada uno de los actores, lo cual incide en el potencial de la aplicación práctica de la metodología.

Identifica como las posibles causas de esa manipulación de precios la fuga de capitales, la defraudación aduanera, evasión del ISR por manipulación de los precios de transferencia y el lavado de dinero. Sin embargo, advierte que los precios en el comercio internacional pueden aparentar manipulación malintencionada, pero que es posible que en realidad la diferencia respecto a los precios entendidos como «normales» pueda deberse a errores en la digitación de datos o heterogeneidad alta en los precios para ciertos productos.

5.16. Ejemplos de selección de métodos de estudios de precios de transferencia en la Fabricación por contrato:

Las compañías dedicada a la distribución son responsables de desarrollar sus mercados, programar la producción y asumir la mayor parte de los riesgos.

Las compañías dedicada a la fabricación, llevan a cabo funciones de ejecución, fabricando los productos requeridos por las compañías dedicada a la distribución. Las entidades de fabricación son responsables de implantar las políticas de control de calidad, pero no recaen en ellas los riesgos clave relativos a la operación analizada.

Análisis económico

Selección del método de precios de transferencia y del PLI

Selección	Metodología	Criterios de selección
No	Método del Precio Comparable no Controlado ("MPCNC")	El MPCNC, un método basado en las operaciones, es el método de elección en virtud de las directrices de la OCDE si se puede aplicar con fiabilidad. Además, la OCDE defiende el uso del método PCNC si se pueden identificar operaciones internas o externas comparables. El MPCNC, el precio de plena competencia para la transferencia de bienes y servicios entre partes vinculadas se determina por el precio pagado por el mismo bien o servicio o uno similar en una operación entre partes no vinculadas, siendo todos los demás factores iguales. MPCNC interno: Se analizó la aplicabilidad del método PCNC utilizando comparables internos. Sin embargo, en este caso, los comparables internos no estaban disponibles. Por los motivos expuestos, no resulta posible aplicar el MPCNC basado en comparables internos. MPCNC externo: También se analizó la aplicabilidad del MPCNC utilizando comparables externos. La aplicación de este método requeriría la identificación de acuerdos disponibles públicamente entre compañías independientes que operen con productos comparables a los de las operaciones vinculadas. Según nuestra experiencia, estos acuerdos son prácticamente imposibles de identificar utilizando fuentes públicas. Por tanto, no se hizo ninguna búsqueda adicional para identificar dichos acuerdos y se rechazó seguir considerando el MPCNC basado en comparables externos.
No	Método del Precio de Reventa ("MPR")	El MPR se inicia con el precio al que se ha adquirido a una empresa asociada un producto que se vende después a una empresa independiente. Este precio (el precio de reventa) se reduce en un margen bruto apropiado (el "margen del precio de reventa") representativo de la cuantía con la que el revendedor pretende cubrir sus costes de venta y gastos operativo y, dependiendo de las funciones desempeñadas (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos), obtener un beneficio apropiado.

Selección	Metodología	Criterios de selección
		El MPR se considera particularmente apropiado para la fijación de los precios de los productos o las adquisiciones de una compañía que opera como distribuidora, y añade poco o ningún valor al producto a través de modificaciones físicas del mismo o aportando intangibles valiosos, antes de su reventa. El MPR requiere que los productos o servicios se revendan tras haber sido adquiridos. En este caso, la operación que se examina es la prestación de servicios de fabricación por contrato. Los productos no se revenden tras su compra, sino que los insumos se transforman en productos semiacabados o acabados. Por lo tanto, el MPR no es adecuado para evaluar un rendimiento de plena competencia en relación con las actividades de fabricación.
No	Método del Costo Adicionado ("MCA")	El MCA se utiliza normalmente en los casos de prestación de servicios o de fabricación o ensamblaje de bienes tangibles que se venden a partes vinculadas, en los que el fabricante/vendedor solo asume un riesgo limitado y no posee intangibles valiosos. Dado que la operación en cuestión se refiere a las actividades de fabricación, el MCA parece un método adecuado para evaluar si los precios de transferencia de las operaciones de servicios en cuestión son de plena competencia. Sin embargo, aunque se podrían identificar comparables externos en el curso de un estudio de referencia, es difícil identificar datos de márgenes brutos disponibles públicamente para los que se disponga de detalles sobre la clasificación de los costes entre los costes de las mercancías vendidas y los gastos de explotación (debido a las diferentes normas contables). Estos retos impiden la aplicación fiable de este método.
No	Método de Partición de Utilidades ("MPU")	El MPU es el método más apropiado en situaciones en las que las entidades involucradas en una operación están tan interrelacionadas que no pueden evaluarse de manera separada o cuando ambas partes de una operación han hecho contribuciones únicas y valiosas (por ejemplo, contribuir con intangibles únicos). Estas situaciones no son relevantes para la operación analizada y por lo tanto este método no es el más apropiado para este análisis.

Selección	Metodología	Criterios de selección
Sí	Método del Márgen Neto de la Transacción ("MMNT")	En un contexto de dificultades prácticas para aplicar el MCA a nivel del margen bruto, el método MMNT presenta una alternativa sólida, a un nivel de margen neto, para evaluar que los precios lleven a un resultado conforme con el principio de plena competencia y por lo tanto se selecciona como el método más apropiado de fijación de precios de transferencia. En este contexto se puede utilizar un PLI basado en los costes, es decir, el MOTC, para comprobar los precios de transferencia entre empresas.

Parte objeto de análisis

Parte objeto de análisis	Fundamento
Empresa XY, S.A.	Cuando se aplica el MCA, el MPR o el MMNT, es necesario seleccionar la parte de la operación para la que se analizará el indicador de rentabilidad. La elección de la parte objeto de análisis debe ser coherente con el análisis funcional de la operación. Como norma general, la parte objeto de análisis es aquella para la que el método de PT puede aplicarse de manera más fiable y para la que pueden encontrarse comparables más fiables. En estos casos, normalmente se tratará de la entidad con el perfil funcional menos complejo. En línea con los principios enunciados, se escogió a Empresa XY, S.A, en calidad de fabricante por contrato (NMC) como parte objeto de análisis, puesto que representa la entidad menos compleja en la operación analizada para la que se pueden identificar comparables fiables.

Resultados analizados

La política de precios de transferencia es que cada compañías dedicadas a la fabricación sea compensada por las compañías dedicada a la distribución por su prestación de servicios de fabricación por contrato, con una rentabilidad basada en el principio de plena competencia. El MOTC objetivo para las compañías dedicada a la fabricación es del 4%.

La siguiente tabla muestra el cálculo del MOTC obtenido por Empresa XY, S.A., cuando actúa como NMC, es decir, por los servicios de fabricación por contrato prestados por Empresa XY, S.A. a sus filiales.

	Importe (en NIO)
Ingresos	194,721,527
COGS	168,420,648
Costes operativos	16,181,260
Resultado operativo	10,119,620
MOTC	5.48%

Selección de operaciones libres comparables

La siguiente tabla contiene los resultados de la búsqueda de empresas comparables para las actividades de fabricación por contrato.

Tipo	Fabricación por contrato
Región	AMS
Fecha	2020-2022
Aplicabilidad	2022
Observaciones	11
PLI	MOTC
Cuartil inferior	3.38%
Mediana	6.34%
Cuartil superior	7.98%

El rango intercuartil de MOTC de terceros localizados en América va de 3.38% a 7.98% con una mediana de 6.34%.

El MOTC obtenido por Empresa XY, S.A., en la prestación de servicios de fabricación por contrato en 2022 fue del 5.48%.

Por tanto, puede concluirse que la remuneración aplicada se rige por el principio de libre competencia.

VI. DISEÑO METODOLOGICO

En la presente investigación se aplicará un enfoque mixto, para realizar un análisis de las variables de estudio de precios de transferencias, entrevistas y observaciones para obtener información de las causas y consecuencias de la problemática.

Es no experimental porque no se manipularon las variables independientes, es decir se hará observación de los fenómenos para posteriormente analizarlos.

Según el nivel de conocimiento esta es una investigación de tipo descriptiva, en vista que se llegará a conocer las situaciones más predominantes a través de la descripción exacta de las actividades que se realicen en el estudio de precios de transferencias.

VII. RESULTADOS

1. Fortalecimiento del marco normativo

A partir de la reforma de la Ley No. 822 (Ley de Concertación Tributaria) en Nicaragua, se evidenció un fortalecimiento del marco legal en materia de precios de transferencia. Se incorporaron disposiciones específicas que obligan a las empresas que realizan operaciones con partes relacionadas a declarar y documentar que estas transacciones se realizan a valores de mercado ("principio de plena competencia").

Resultado: Mayor claridad normativa y mayor capacidad de fiscalización por parte de la administración tributaria.

2. Mayor soporte de las operaciones con mayor rigor.

Con la llega de los precios de transferencias las empresas transnacionales han iniciado el proceso de fortalecimiento de políticas internas y de creación de archivos soportes.

Resultado: Empresas han tenido que ajustar sus políticas de precios y documentar sus operaciones internacionales con mayor rigor.

3. Obligación de presentar el Estudio de Precios de Transferencia

Las empresas transnacionales y multinacionales con operaciones con partes relacionadas han sido obligadas a presentar el Estudio de Precios de Transferencia (EPT), conforme a lo estipulado en la reforma.

Impacto: Mayor transparencia fiscal y alineación con estándares internacionales (OCDE).

Problema identificado: Muchas empresas aún desconocen las metodologías requeridas, lo que ha llevado a sanciones.

4. Incremento de la conciencia tributaria empresarial

La reforma ha generado una mayor conciencia por parte de las empresas respecto a la importancia de cumplir con las normas de precios de transferencia para evitar sanciones al momento de las revisiones fiscales.

Resultado: Creación de departamentos fiscales internos o contratación de asesoría especializada.

5. Desafíos en la implementación práctica

Pese al avance normativo, se identificaron obstáculos en la aplicación de la normativa:

Limitaciones técnicas de la administración tributaria para evaluar estudios complejos.

Falta de jurisprudencia administrativa o judicial sobre casos de precios de transferencia.

Dificultades para acceder a información comparable regional o sectorial para aplicar métodos aceptados internacionalmente.

6. Armonización con estándares internacionales

La normativa nicaragüense ha avanzado hacia la armonización con los lineamientos de la OCDE sobre precios de transferencia, especialmente en el uso de métodos como el Método del Precio Comparable No Controlado (PCNC) y el del Margen Neto de Transacción (MNT).

Resultado: Nicaragua se acerca a estándares internacionales, aunque con limitaciones en su implementación técnica.

VIII. DISCUSION

La regulación de precios de transferencia en Nicaragua, introducida de manera más estructurada con la reforma a la Ley No. 822, representa un avance en la alineación del sistema tributario nacional con los estándares internacionales promovidos por la OCDE y el Foro Global sobre Transparencia Fiscal. Esta reforma busca prevenir la evasión y elusión fiscal mediante la manipulación de precios entre partes relacionadas, de las empresas transnacionales.

Los resultados de la investigación muestran que, si bien existe un marco legal más claro, su implementación práctica enfrenta desafíos significativos. Uno de los principales hallazgos es que nos encontramos en un proceso de adaptación. La administración tributaria ha incrementado sus esfuerzos por fortalecer las herramientas comparables y por capacitar al personal técnico especializado a fin de una correcta aplicación de los métodos de evaluación de precios de transferencia, como lo establece la normativa.

En estudios previos en América Latina, se ha identificado que la simple existencia de la norma no garantiza su eficacia si no va acompañada de fortalecimiento institucional. En ese sentido, la normativa nicaragüense refleja un esfuerzo legislativo importante, en el fortalecimiento de las medidas complementarias, capacitación del personal, así como la creación de jurisprudencia administrativa y la difusión de criterios técnicos claros para su adecuada aplicación.

Por otra parte, se evidencia una débil cultura tributaria de parte de muchas empresas transnacionales que operan en el país. Si bien algunas han comenzado a cumplir con la obligación de presentar el Estudio de Precios de Transferencia, muchas lo hacen de manera deficiente o incompleta, lo cual sugiere un bajo nivel de conocimiento técnico y un posible riesgo fiscal para el Estado.

Asimismo, la limitada disponibilidad de información de mercado en Nicaragua y la falta de bases de datos confiables para análisis comparativos dificultan la aplicación de los métodos de precios de transferencia recomendados internacionalmente. Finalmente, la escasa jurisprudencia en materia de precios de transferencia limita la posibilidad de construir criterios uniformes y predecibles para los contribuyentes.

IX. CONCLUSIONES

El análisis de la regulación de los precios de transferencia en el Sistema Tributario nicaragüense a partir de la Reforma en la Ley 822, para las empresas transnacionales en el periodo 2016 – 2025, revela que un marco regulatorio sólido y bien implementado es esencial para garantizar una competencia justa y evitar la erosión de la base imponible. Las empresas deben ser proactivas en su cumplimiento, lo que no solo les permitirá operar dentro del marco legal, sino que también mejorará su posición competitiva en el mercado global. La investigación y el desarrollo de políticas adecuadas en este ámbito son fundamentales para el crecimiento económico sostenible y la equidad en el comercio internacional.

La responsabilidad de las empresas de establecer montos en condiciones de libre competencia y al valor de mercado con sus partes vinculadas no implica la imposición de precios y condiciones a acordar. Por el contrario, cada contribuyente debe, a efectos fiscales, declarar sus ingresos y gastos con sus entidades relacionadas para evitar el traslado ilícito de utilidades y beneficios que deterioren la base imponible del Impuesto sobre la Renta (IR).

En este marco, se puede sostener que los precios de transferencia han sido integrados en las normativas fiscales de diversos países como un mecanismo de control y supervisión, destinado a verificar el cumplimiento de la carga tributaria internacional en transacciones entre partes vinculadas. Esta regulación se fundamenta en las Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que han funcionado como un pilar esencial para desarrollar parámetros locales adaptados a la realidad social y económica de cada jurisdicción.

La normativa legal en Nicaragua sobre precios de transferencia, contenida en la Ley de Concertación Tributaria, representa un avance en este ámbito; sin embargo, se debe fortalecer el marco jurídico legal a fin de complementar la Ley sustantiva. Por ejemplo, se debe establecer un plazo para la presentación de la Declaración de Precios de Transferencia y la obligatoriedad de la documentación de respaldo y el Estudio de Precios de Transferencia. Según lo establecido en los preceptos de la Ley, el

contribuyente solo debe "poseer" la información sobre sus operaciones sujetas a precios de transferencia, pero no está obligado a "presentarla". Asimismo, incorporar más a fondo la "Unidad Especializada de Precios de Transferencia" en capacitaciones. Sin embargo, la Administración tributaria, por mandato legal y en virtud de las atribuciones que se le confieren, se exige al contribuyente presentar la documentación relacionada con precios de transferencia dentro de un plazo específico.

Se establece que los precios de transferencia aseguran una competencia equitativa y libre en el mercado nacional, previniendo que las empresas transnacionales alteren sus transacciones con entidades relacionadas en un país determinado como parte de una táctica comercial para ingresar a nuevas jurisdicciones.

Por lo que se puede concluir que la reforma a la Ley 822 representó un avance significativo en la regulación de precios de transferencia en Nicaragua, estableciendo un marco normativo más claro, alineado con los principios internacionales, especialmente con las directrices de la OCDE, lo que ha permitido mejorar la fiscalización de operaciones entre partes relacionadas.

Que las empresas transnacionales han mejorado el cumplimiento, pero aún enfrenta retos. Aunque las empresas transnacionales están empezando a cumplir con la obligación de presentar estudios de precios de transferencia, muchas lo hacen de forma deficiente por desconocimiento técnico o falta de reparación.

La escasez de precedentes legales o administrativos limita el desarrollo de criterios técnicos uniformes para la aplicación práctica de la normativa.

Para finalizar, es fundamental que las empresas, en su rol de contribuyentes, integren en su planificación fiscal la realización de estudios de precios de transferencia que contemplen la siguiente información, de acuerdo con los lineamientos establecidos en la Ley de Concertación Tributaria: 1) Identificación de sus partes relacionadas o empresas asociadas, teniendo en cuenta criterios como la participación accionaria, los derechos de voto, la unidad de decisión, las relaciones familiares y las asociaciones empresariales; 2) Reconocimiento de las operaciones que se encuentran bajo el régimen de precios de transferencia; 3) Recolección de la documentación que respalde sus

transacciones comerciales con partes relacionadas; 4) Desarrollo de un análisis funcional y un análisis económico de las operaciones sujetas a precios de transferencia, incluyendo los posibles riesgos fiscales asociados a dichas transacciones; y 5) Un análisis adecuado de comparabilidad que incluya la selección del método de valoración más apropiado.

X. REFERENCIAS

Ulaje Moreno, G. D. Precios de Transferencia. 2012

Bettinger Barrios, J. Precios de Transferencia y sus Efectos Fiscales. México, México: Ediciones Fiscales ISEF, S.A. (1995).

Comisión de Precios de Transferencia. 1era Edición. México. Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos. pag 18. ISBN 9786078628278.

Asamblea Nacional (2005). Ley No. 562, Código Tributario de la República de Nicaragua y sus Reformas. Publicado en la Gaceta Diario Oficial número 227 del 23 de noviembre de 2005.

Asamblea Nacional (2012) Ley No. 822, Ley de Concertación Tributaria. Publicado en la Gaceta, Diario Oficial número 241 del 17 de diciembre del 2013. Asamblea Nacional (2013).

Asamblea Nacional (2014). Constitución Política de Nicaragua y sus reformas, texto refundido con reformas incorporadas. Publicada en la Gaceta Diario Oficial número 32 del 18 de febrero del dos mil catorce. Nicaragua.

Decreto No. 01-2013. Reglamento a la Ley No. 822, Ley de Concertación Tributaria. Publicado en la Gaceta Diario Oficial número 12 del 22 de enero del 2013.

OCDE. (2022). Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias

Anderson, D., Sweeney, D., & Williams, T. (2012). Estadísticas para negocios y Economía. México: Editores, S.A. de C.V., una compañía

Ministerio de Hacienda Crédito Público, Presupuesto Pueblo Presidente, www.hacienda.gob.ni

OECD et al. (2024), Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe 2024, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/ec57392c-es>. ISBN 978-92-64-46883-2 (PDF)