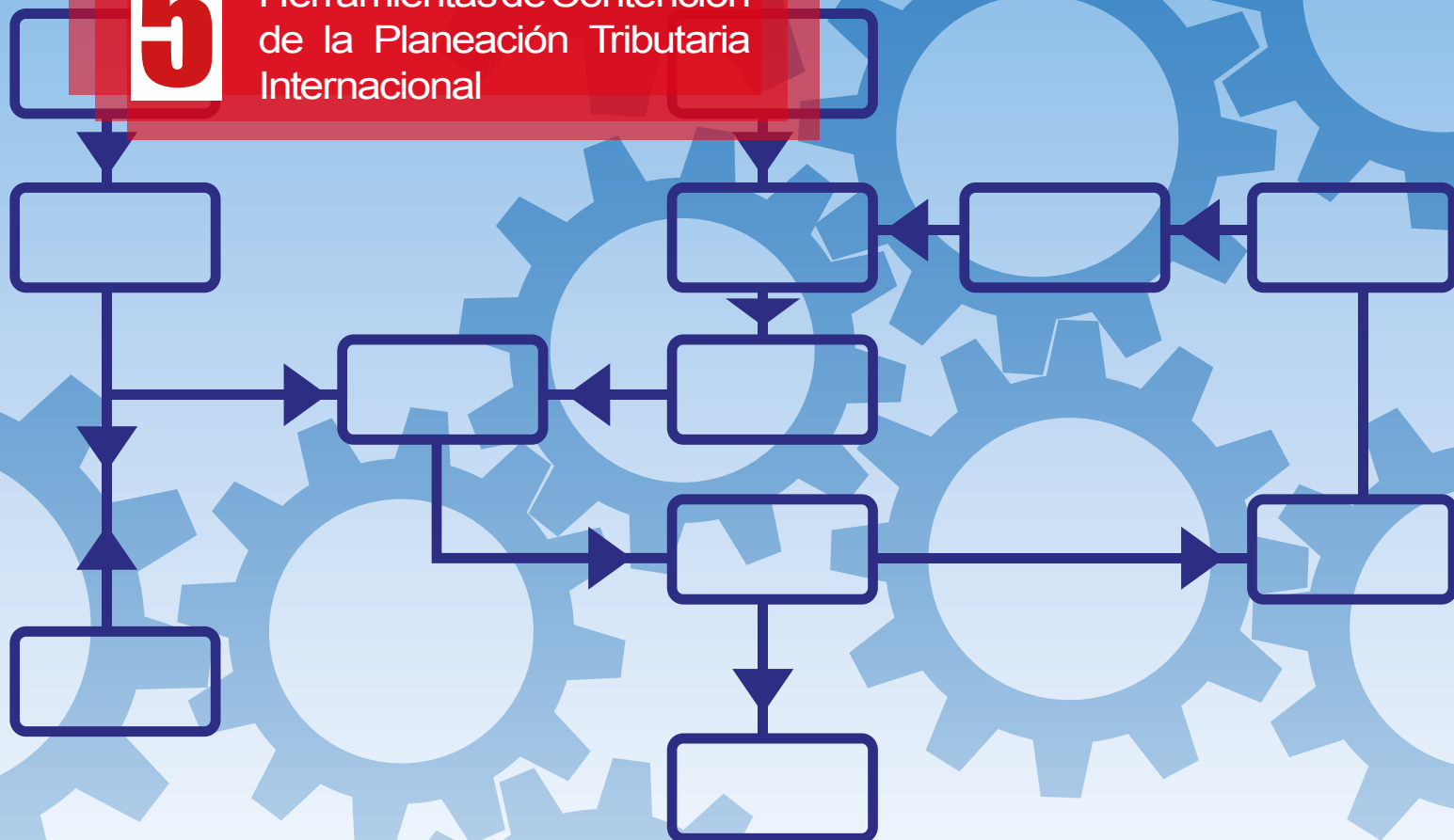


Manual

sobre Control de la
Planeación
Tributaria
Internacional

5

Herramientas de Contención
de la Planeación Tributaria
Internacional



5.8. Acuerdos anticipados de precios de transferencia

Manual

sobre Control de la
Planeación
Tributaria
Internacional

5 Herramientas de Contención de la Planeación Tributaria Internacional

5.8. Acuerdos anticipados de precios de transferencia

Jesús Aldrin Rojas M.

Revisado por:

Gonzalo Arias, Anarella Calderoni, Carlos Pérez Gómez

Marzo, 2023

Manual sobre Control de la Planeación Tributaria Internacional

© 2023 Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT)

ISBN:

978-9962-722-21-2

Diagramación:

Coordinación de Comunicación y Publicaciones del CIAT

Propiedad Intelectual

Las opiniones expresadas son exclusivamente del autor y no reflejan necesariamente el punto de vista del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias-CIAT, su Consejo Directivo o las administraciones tributarias de sus países miembros.

El Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), autoriza la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, conocido o por conocer, siempre que se cite adecuadamente la fuente y los titulares del Copyright. www.ciat.org

Sobre los Autores



Jesús Aldrin Rojas

Jesús Aldrin Rojas M. (México) es socio de QCG Transfer Pricing Practice. Tiene más de 20 años de experiencia atendiendo a grupos empresariales en materia de consultoría estratégica de precios de transferencia, organización de operaciones intercompañía, cumplimiento de obligaciones, resolución de controversias y en cuanto a los efectos de la instrumentación del plan BEPS de la OCDE.

Jesús es el coordinador nacional del Comité Fiscal de la Cámara México-Alemana de Comercio e Industria (CAMEXA), miembro del Comité Fiscal de la Cámara de Comercio del Canadá en México (CANCHAM), Miembro de la Comisión de Precios de Transferencia del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) y miembro fundador de la Asociación Iberoamericana de Especialistas de Precios de Transferencia (AIEPT). Es también profesor de la materia de precios de transferencia en la maestría de impuestos de la Universidad Panamericana.

Cuenta con una licenciatura en contaduría por la Universidad de México (UNAM), una maestría en alta dirección de empresas (MBA) del ITAM, y una maestría en negocios internacionales (global management) por la Freeman School of Business de la Universidad Tulane en los EEUU. Él es el primer perito certificado para resolver controversias en tribunales mexicanos ante el Consejo de la Judicatura Federal en México.

En afectuosa memoria de Robert Feinschreiber

Originalmente, la redacción de este artículo fue asignada a Robert Feinschreiber, quien infortunadamente falleció el mes de octubre 2020. Con décadas de experiencia en precios de transferencia, Robert fue uno de los profesionales más reconocidos en el mundo. Siempre generoso y amable, dejó una extensa obra editorial en donde de manera técnica, precisa y elocuente abordó problemas frecuentes en la materia. Las actividades profesionales de Robert incluyeron la asistencia a contribuyentes, autoridades y organismos internacionales, así como la impartición de conferencias alrededor del mundo. Su partida deja un hueco importante entre los profesionales del área y la pérdida de un mentor invaluable. Sirvan estas palabras en agradecimiento y en afectuosa memoria de su persona. Deseamos a su esposa, la muy querida Margaret Kent y a sus hijos pronto consuelo.

Glosario

APA	Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia
BAPA	Acuerdo Bilateral de Precios de Transferencia
CIAT	Centro Americano de Administraciones Tributarias
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos
IRS	Internal Revenue Service
EEUU	Estados Unidos de América
MAPA	Acuerdo Multilateral de Precios de Transferencia

Contenido

5 Herramientas de Contención de la Planeación Tributaria Internacional	11
5.8. Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia	11
5.8.1. Introducción	11
5.8.2. ¿Qué es y para qué se usa un acuerdo anticipado de precios de transferencia?	11
5.8.3. ¿Qué variantes existen de un acuerdo anticipado de precios de transferencia?	12
5.8.4. Ventajas de un APA	12
5.8.5. Consideraciones para las autoridades fiscales	12
5.8.6. ¿Cuál es el procedimiento para negociar un APA?	13
5.8.7. Covid19 y APAS	15
5.8.8. ¿Cuál es el estado de los programas de APAS en la región?	16
5.8.9. Últimas consideraciones sobre la gestión de APAs por parte de los contribuyentes	17
5.8.10. Conclusiones	17
Referencias bibliográficas	19

5 Herramientas de Contención de la Planeación Tributaria Internacional

5.8. Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia

5.8.1. Introducción

Una alternativa para simplificar y validar la aplicación del régimen de precios de transferencia, para prevenir disputas y eventualmente para evitar la doble tributación son los Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia (APAs). De instrumentarse adecuadamente, los programas de APAs pueden significar una herramienta vital para optimizar la gestión del régimen de precios de transferencia. En el presente artículo revisaremos su concepto, sus características, aplicaciones, experiencias y tendencias.

5.8.2. ¿Qué es y para qué se usa un acuerdo anticipado de precios de transferencia?

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) en sus lineamientos de precios de transferencia propone la siguiente definición para los APAs¹: “Es un acuerdo que determina de manera previa a la realización de operaciones intercompañía, un conjunto apropiado de criterios (por ejemplo, métodos, comparables, ajustes, supuestos críticos en cuanto a eventos futuros) para la determinación de los precios de transferencia durante un período”. Los APAs son comúnmente empleados para resolver diferencias de criterio en aspectos relativos al artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE (empresas asociadas) pero también cabe su aplicación en los temas que competen a la aplicación del artículo 5 (establecimiento permanente), a través del mecanismo establecido en el artículo 25 (procedimiento amistoso). Este mismo enfoque es aplicable a las jurisdicciones fiscales que en sus tratados para evitar la doble tributación consideren la Convención Modelo de Naciones Unidas sobre doble tributación, también en sus artículos 9, 5 y 25, respectivamente.

Los APAs también pueden ser empleados de manera estratégica por las administraciones fiscales para garantizar el cumplimiento del estándar “*arm’s length*” (principio de plena competencia) en contribuyentes de regímenes especiales o sectoriales que preliminarmente hayan optado por el uso de reglas específicas (como las de subcapitalización) o de opciones de puerto seguro (*safe harbour*), requiriendo a la salida del contribuyente la negociación de un APA en donde se confirmen los criterios que empleará para validar la condición “*arm’s length*” de sus operaciones, trasladando la carga de la prueba al contribuyente, pero también ganando en certeza jurídica y adhesión a las reglas del régimen de precios de transferencia (*opt out measure*)².

5.8.3. ¿Qué variantes existen de un acuerdo anticipado de precios de transferencia?

Los acuerdos anticipados de precios de transferencia pueden ser unilaterales, bilaterales o multilaterales. Son unilaterales cuando éstos sólo se circunscriben a una negociación entre el contribuyente y su autoridad fiscal, en relación con una transacción o grupos de transacciones específicas, domésticas o transfronterizas, durante un período de tiempo determinado. El otorgamiento del acuerdo sólo será aplicable en la jurisdicción fiscal donde se solicite.

Sin embargo, cuando la transacción bajo análisis para la obtención de un APA abarca dos o más jurisdicciones fiscales, lo más conveniente es recurrir a un APA bilateral (BAPA) o multilateral (MAPA), dependiendo del número de países involucrados en la operación, con el objetivo de evitar la doble o nula tributación, y evitar cualquier controversia. Ello, en los términos prescritos por el artículo 25 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE³ y/o de la Convención Modelo de Naciones Unidas sobre la doble tributación⁴, en su caso.

5.8.4. Ventajas de un APA

Existen desde luego ventajas importantes al negociar un APA. El más importante es el otorgamiento de certeza fiscal. Al confirmarse los criterios de precios de transferencia de los contribuyentes por parte de la autoridad tributaria, para las transacciones consultadas (típicamente transacciones complejas, que involucren por ejemplo la transmisión de intangibles difíciles de valorar, reestructuras empresariales, operaciones financieras), el contribuyente puede confiar en que manteniéndose los supuestos críticos del APA (las premisas de operación del acuerdo), podrá evitar una siempre onerosa y extenuante auditoría y posible controversia con las autoridades fiscales. En el caso de APAs bilaterales o multilaterales, la ventaja más evidente es evitar escenarios de doble, múltiple o nula tributación. Es importante ponderar siempre la posibilidad de obtener un APA bilateral o multilateral, porque es claro que no necesariamente los criterios de una autoridad fiscal sobre las posiciones de precios de transferencia de un contribuyente serán compartidos por la administración tributaria contraparte, lo que puede volver más extensa la discusión técnica y en casos extraordinarios no llegar a un acuerdo, en perjuicio del grupo multinacional.

5.8.5. Consideraciones para las autoridades fiscales

Como se ha analizado, las ventajas de instituir un programa de APAs son claras en términos de capacidad y posibilidades de una administración tributaria. Pero hay algunas consideraciones que tomar en consideración para garantizar su correcta operación. Dadas las implicaciones políticas, económicas y tributarias del programa de APAs, quizá sea preferible para las administraciones fiscales que aún no cuentan con el programa, irlo instrumentando de manera paulatina, incluso en cuanto a los períodos por los que se otorga el APA (períodos multianuales que comúnmente van de 3 años a 5 años). La operación de un programa de APAs debe ser meticulosamente

planificada, puesto que al final del día, es un área de servicio a los contribuyentes y éstos al optar por esta alternativa entienden que el proceso se dará en un ambiente cooperativo de transparencia y confidencialidad, con el último objetivo de encontrar una postura metodológica satisfactoria para ambas partes.

Como en toda organización, el establecimiento de los objetivos del área, el diseño de la organización, la asignación de recursos y el establecimiento de métricas de desempeño es fundamental para su éxito.

La adecuada operación del programa requiere de recursos disponibles, tanto humanos como materiales (e.g. bases de datos y acceso a información necesaria). Dado que el área de APAs regularmente interacciona con grupos multinacionales o firmas profesionales con vasta experiencia en el tema, sería recomendable operar el área con profesionales altamente capacitados, convenientemente remunerados y organizados en equipos multidisciplinarios en donde convivan expertos en temas jurídicos, fiscales, financieros, económicos, etc., de modo tal que para la autoridad sea posible beneficiarse de su experiencia conjunta. La capacitación constante e interacción, inclusive con oficiales de otras jurisdicciones, puede enriquecer los puntos de vista de los profesionales encargados de esta tarea. En este sentido, espacios como los otorgados por el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), son sin duda ejemplo de mecanismos idóneos para lograr este objetivo.

Finalmente, no debe obviarse que los programas de APAs deben ser sometidos a controles internos, de modo tal que se pueda detectar e inhibir la posibilidad de que los oficiales del gobierno pudieran ser objeto de cohecho por los contribuyentes o que inclusive ellos mismos pudieran condicionar el otorgamiento del APA por razones ajenas al ámbito técnico, jurídico y procesal.

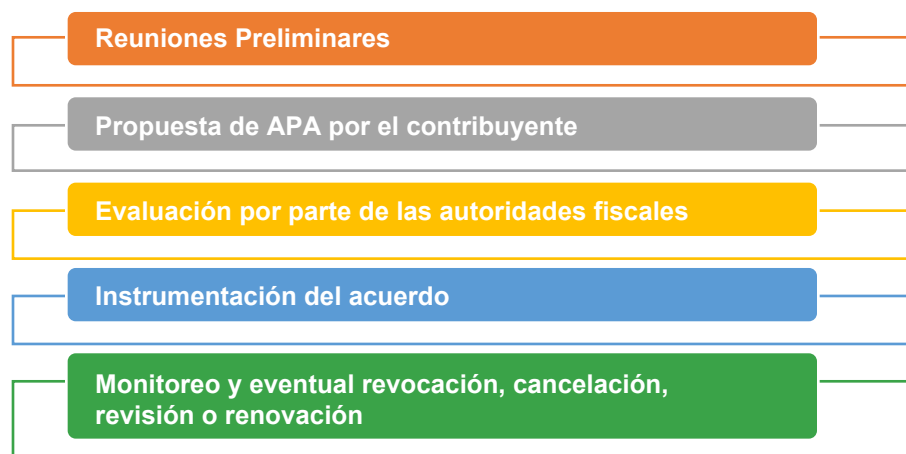
5.8.6. ¿Cuál es el procedimiento para negociar un APA?

Alrededor del mundo, existen procedimientos relativamente estándares para la obtención de un acuerdo anticipado de precios de transferencia unilateral, bilateral o multilateral con las autoridades fiscales. En promedio los plazos registrados para la obtención del APA pueden variar entre uno y cuatro años⁵, en función de la complejidad de las transacciones por las cuales se solicita el acuerdo y si el APA es unilateral, bilateral o multilateral. Es preciso mencionar que la Acción 14 del proyecto sobre la Erosión de la base imponible y traslado de beneficios ('BEPS' por sus siglas en inglés) llevada a cabo por la OCDE solicita que los países que lleven a cabo Procedimientos Amistosos Mutuos (PAM) para otorgar MAPAs no excedan de más de dos años en la resolución de estos asuntos, evitando así que los casos se puedan mantener irresueltos indefinidamente, haciendo esta opción más atractiva para los contribuyentes.

El procedimiento estándar puede ser sintetizado de la siguiente manera:

Figura 1

Procedimiento típico de negociación de APAs



Fuente: Elaborado por autor.

La búsqueda de un APA requiere planeación por parte del contribuyente, y especificidad en cuanto a las entidades jurídicas o establecimientos permanentes que serán cubiertos, las jurisdicciones fiscales involucradas, las transacciones intercompañía, y las metodologías y resultados que se proponen. En el caso de MAPAs es necesario considerar que se requiere de un periodo de tiempo más extenso para que las autoridades fiscales involucradas puedan evaluar la petición y preparar un borrador de acuerdo para la revisión por parte de las administraciones tributarias contrapartes.

A su aceptación el contribuyente debe tener en cuenta que tendrá que informar periódicamente del cumplimiento del mismo, previendo la posibilidad de que el acuerdo pueda ser renovado⁶. También existen posibilidades de los APAs sean *revocados* cuando por parte del contribuyente exista falsedad, error u omisión imputables a negligencia, falta de diligencia o incumplimiento deliberado del contribuyente al presentar la solicitud de APA o en el informe anual de éste, o en cualquier dato proporcionado a la autoridad. Una segunda causal de revocación consiste en el incumplimiento material de cualquier término o condición del APA; se hayan desatendido una o más de los supuestos críticos; o incluso cuando ha habido un cambio en la legislación fiscal y no ha sido posible revisar el acuerdo para subsanar el cambio de circunstancias. Un APA revocado implicaría retrotraer la situación del contribuyente al momento previo en el que se otorgó el acuerdo.

Los APAs también pueden ser *cancelados* cuando exista por parte del contribuyente falsedad, error u omisión no imputables a negligencia, falta de diligencia o incumplimiento deliberado de un contribuyente al presentar la solicitud del APA, el informe anual o cualquier dato que se haya proporcionado a la autoridad. En estas circunstancias, el APA dejaría de tener efecto a partir del momento en el que la o las autoridades lo notifiquen.

Finalmente, los APAs pueden ser *revisados* cuando se presente un cambio relevante en los supuestos críticos del APA, en cuyo caso se espera que contribuyentes y autoridades analicen de manera cooperativa en lo posible las circunstancias que hacen imposible el cumplimiento de alguna de las cláusulas del APA y evalúen la continuidad de éste.

Es necesario enfatizar que en cualquiera de estos escenarios la autoridad no debe abusar de su discrecionalidad, de modo que el contribuyente pueda verse afectado por una potencial falta de fundamentos técnicos o consistencia en su perjuicio, de modo tal que incluso sea necesario dirimir la situación en tribunales⁷. También es importante señalar que la posibilidad de acceder a un programa de APAs debe estar al alcance de todos los contribuyentes elegibles para el mismo, irrestrictamente de su capacidad económica de modo tal que no se beneficie inadvertidamente a sólo a los contribuyentes que por su capacidad económica o técnica estén en posibilidad de conducir una negociación compleja y larga con las autoridades fiscales. Sobre este punto, hay que considerar la experiencia de jurisdicciones fiscales como EEUU, Canadá y que han adaptado su programa de APAS para facilitar el acceso a pequeñas y medianas empresas, en donde se establecen requisitos de información menores a los regularmente solicitados a partir de cierto umbral de ingresos, con un costo de acceso al programa también reducido⁸.

Finalmente, hay que considerar que puede darse la posibilidad de que el APA unilateral o multilateral no prospere. En estos casos, es importante que la autoridad fiscal considere que la información obtenida en el curso del APA fue presentada de buena fe por los contribuyentes y que en principio, no debería ser usada para procedimientos de auditoría posteriores, ya que este tipo de conducta puede desalentar a los contribuyentes a buscar este tipo de acuerdos socavando su objetivo de ser un medio útil para evitar controversias futuras en materia de precios de transferencia.

5.8.7. Covid19 y APAS

Como es sabido, el mes de diciembre de 2019 sorprendió al mundo con la aparición del virus SARS-CoV-2 (Covid19). El virus convertido en pandemia ha deteriorado las condiciones económicas en el planeta, induciendo choques de consumo, disrupciones de cadenas productivas, reorganización de modelos de negocio y con ello, dificultad en el cumplimiento de los supuestos críticos de APAs, BAPAs o MAPAs negociados previamente a la aparición de la pandemia, lo cual llamaría muy probablemente a una *revisión* de los acuerdos existentes.

Ante la incertidumbre de contribuyentes y autoridades en relación con los efectos de la pandemia de Coronavirus, en diciembre del 2020 la OCDE publicó la “Guía sobre las implicaciones de la pandemia Covid19 en precios de transferencia⁹”, en donde aborda temas de relevancia crítica para la operación del régimen. Aspectos tales como la instrumentación de los análisis de comparabilidad, pérdidas y asignación de costos específicos de la pandemia y tratamiento de ayudas gubernamentales son considerados. El capítulo IV, dedicado enteramente a APAs subraya aspectos críticos de gestión de los programas en estas circunstancias. Algunas preguntas relevantes efectuadas por las guías consideran si las administraciones fiscales y contribuyentes se encuentran obligados por los acuerdos pre-pandemia, las circunstancias en que los APAs tendrían que ser revisados, revocados o cancelados, el momento en el que los

contribuyentes deben acercarse a la autoridad, el tratamiento de fuentes de información o incluso cómo deben responder las administraciones fiscales a la situación.

En términos generales la OCDE recomienda tanto a contribuyentes como a autoridades mantener flexibilidad y disposición, e insta a los contribuyentes a evitar acciones que no hayan sido consensuadas con la autoridad. Al respecto habría que considerar que una cantidad importante de los APAs actualmente vigentes tendrían que ser sometidos a revisión para ajustarlos al entorno macroeconómico actual y futuro originado por la pandemia, o en el peor de los casos y ante un incumplimiento potencial de los supuestos críticos del APA tendría que evaluarse su cancelación. También es de esperarse que la afluencia de solicitudes de APA disminuya hasta que las circunstancias se normalicen. En cualquier caso, debe insistirse en que los programas de APA son precisamente el medio idóneo para confirmar las políticas de precios de transferencia del contribuyente, sobre todo en estas circunstancias en donde la posibilidad de una controversia puede evitarse al establecerse canales de comunicación con la autoridad que permitan confirmar el manejo de las operaciones intercompañía en estas circunstancias excepcionales. Sin duda el aprendizaje obtenido, y las recomendaciones sugeridas en tiempos de crisis por Covid19 nos dejan un precedente cierto de qué elementos se deben de tomar en cuenta técnicamente y de la actitud de las administraciones tributarias al gestionar APAs en tiempos de inestabilidad económica o cambios profundos en el contexto económico mundial.

5.8.8. ¿Cuál es el estado de los programas de APAS en la región?

Al cierre del ejercicio fiscal 2020, el programa de APAs se encuentra ampliamente difundido en América, en donde el primer país en incorporar esta opción fue EEUU en 1991¹⁰. Al momento, de los 35 países en el continente, al menos 15 (el 42.85% del total de los países en la región) tienen instituido un programa de APAs (ver anexo 1 a este documento). En la mayoría de los países, el programa de APAs atiende consultas de los contribuyentes sobre casos concretos en los que existe incertidumbre sobre la aplicación de las metodologías de precios de transferencia y la eventual postura de la autoridad. En toda la región sólo los gobiernos de EEUU¹¹ y del Canadá¹² publican los resultados de sus programas (en el caso de los EEUU incluso desde el año 1991).

Desde luego, el grado de madurez de los programas de APA en el continente varían de país a país, pero algunas tendencias relevantes en la industria implican la instrumentación de procesos abreviados de APAs¹³ (EEUU), el uso de sets estandarizados para consultas comunes en la industria (México), e incluso el uso de programas coordinados de APAs como el puesto en marcha por los gobiernos de México y EEUU en atención a los contribuyentes de la industria maquiladora de exportación¹⁴ en 2020, mismo que supone un hito en los programas de APAs a nivel global por su alcance e impacto en el importante grupo de contribuyentes que se benefició del mismo.

5.8.9. Últimas consideraciones sobre la gestión de APAs por parte de los contribuyentes

La obtención de un APA como se ha explicado otorga certeza al contribuyente sobre el criterio de la autoridad para el período en el que el acuerdo está vigente. Pero no debe suponerse que estos criterios permanecerán constantes una vez que al APA ha concluido. Es necesario hacer esta acotación en consideración a la controversia entre el Internal Revenue Service (IRS) de los EEUU y un contribuyente embotellador de bebidas carbonatadas, en relación a las operaciones de licenciamiento de intangibles con distintas subsidiarias alrededor del mundo, mismo que derivó en el establecimiento de un crédito fiscal hasta por 9.6 billones de dólares – posteriormente reducido por las cortes a 1.8 billones de dólares-. El detonante de la controversia fue la presunción por parte del contribuyente que habiéndose obtenido un APA entre 1987 y 1995 (concluyéndose éste en 1996) e incluso habiendo sido objeto de auditorías subsecuentes (hasta 5 de ellas, la última concluyéndose en 2009) podría suponer que la extrapolación de los criterios empleados (en este caso el uso de una fórmula 10-50-50 para operaciones de licenciamiento de intangibles) podría ser útil para validar la condición de mercado de sus operaciones (conocida a veces como el principio de plena competencia). Con independencia del resultado de esta controversia y de las presunciones tanto del contribuyente como de la autoridad fiscal hay que considerar que cambios en la situación económica, estrategia, modelo de negocios, política fiscal, legislación, etc. pueden hacer poco plausible que las condiciones validadas como arm's length en un período dado permanezcan así en un momento posterior, por lo que los contribuyentes en situaciones similares deberían buscar la revisión o renovación de sus APAs o adquirir consciencia del eventual riesgo en que se encuentran.

5.8.10. Conclusiones

Los programas de APAs son una alternativa idónea a los mecanismos tradicionales de confrontación adversarial, en donde tantos contribuyentes como autoridades pueden encontrar soluciones idóneas a problemas complejos de precios de transferencia, lo cual minimiza las posibilidades de doble o nula tributación, y en ese sentido tanto garantiza una renta justa para las jurisdicciones involucradas, como promueve el comercio internacional a través de reglas claras. Dado el efecto positivo que puede tener un programa de APAs en determinadas circunstancias y realidades geográficas de los países, es desde luego una buena idea invertir los recursos necesarios para ofrecer certeza jurídica en este ámbito, en un ambiente técnico de transparencia y mejora continua en su operación, hasta alcanzar estándares adecuados de eficacia en beneficio de los contribuyentes.

Notas al final

- 1 OECD (2017). OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017, OECD Publishing, Paris., Capítulo IV, 4.134
- 2 Cóctel de medidas para el control de la manipulación abusiva de precios de transferencia, con enfoque en el contexto de países de bajos ingresos y en vías de desarrollo. 2019. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias -CIAT-, Agencia Alemana de Cooperación Internacional, -GIZ-. Pp.20
- 3 OECD, Model Tax Convention on Income and on Capital. 2017. OECD Publishing, Paris.
- 4 Organización de las Naciones Unidas. Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y en desarrollo. Nueva York, 2013.
- 5 Announcement and report concerning advance pricing agreements. Internal Revenue Service. 2021. [ANNOUNCEMENT AND REPORT CONCERNING ADVANCE PRICING AGREEMENTS \(March 23, 2021\) \(irs.gov\)](#)
- 6 OECD (2017). OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017, OECD Publishing, Paris. Appendixes. E.3. 74.
- 7 [US vs EATON-CORPORATION, July 2017, US Tax Court, TC memo 2017-147 | TPCases.com](#)
- 8 United Nations. Department of Economics & Social Affairs. Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries 2021. 15.3.5.4.
- 9 OECD 2020. Guidance on the transfer pricing implications of COVID19 pandemic. OECD Publishing, Paris.
- 10 Department of Economics and Social Affairs. United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries (2021)
- 11 [APMA | Internal Revenue Service \(irs.gov\)](#)
- 12 <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/international-non-residents/competent-authority-services/advance-pricing-arrangements/2020-apa-program-report.html>
- 13 [rp-15-41.pdf \(irs.gov\)](#)
- 14 <https://www.irs.gov/businesses/corporations/renewal-of-competent-authority-agreement-on-maquiladoras>

Referencias bibliográficas

Courts of the US (July 26, 2017). US vs EATON-CORPORATION, July 2017, *US Tax Court*, TC memo 2017-147. [US vs EATON-CORPORATION, July 2017, US Tax Court, TC memo 2017-147 | TPCases.com](#)

IRS(2021).Announcementandreportconcerningadvancepricingagreements.[ANNOUNCEMENT AND REPORT CONCERNING ADVANCE PRICING AGREEMENTS \(March 23, 2021\) \(irs.gov\)](#)

IRS (s.f.). Procedures for Advance Pricing Agreements. [rp-15-41.pdf \(irs.gov\)](#)

OCDE (2017). Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias.

OCDE (2017). *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio*.

Organización de las Naciones Unidas (2013). *Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y en desarrollo*.

Organización de las Naciones Unidas (2021). Manual Práctico de Precios de Transferencia para Países en Desarrollo.

Manual sobre Control de la Planeación Tributaria Internacional

Estructura General

1. Introducción, Alcance y Objetivos

2. La Planeación Tributaria Internacional

3. Planeación Tributaria Internacional Nociva: Principales Conductas y Mecanismos para Identificarlas

- 3.1. Subcapitalización y otras operaciones financieras internacionales
- 3.2. Manipulación de precios de transferencia
- 3.3. Abuso de tratados
- 3.4. Abuso de normas domésticas
- 3.5. Híbridos
- 3.6. Reorganización de empresas
- 3.7. Residencia fiscal
- 3.8. Establecimiento permanente y el uso de acuerdos de comisionistas
- 3.9. Uso de estructuras legales con fines de ocultación, paraísos fiscales, y regímenes tributarios nocivos
- 3.10. Triangulación
- 3.11. Transferencia de intangibles
- 3.12. Pagos por asistencia técnica, regalías, intereses, dividendos y servicios
- 3.13. Operaciones de leasing
- 3.14. Asignación contractual indebida de riesgos
- 3.15. Fragmentación artificial de contratos
- 3.16. Generación artificial de pérdidas y asignación artificial de costos
- 3.17. Uso indebido de sociedad instrumental
- 3.18. Traslado de beneficio
- 3.19. Riesgos de cumplimiento tributario por parte de empresas que operan en la economía digital

4. Medidas de Contención de la Planeación Tributaria Internacional

- 4.1. Normas generales anti-elusión/evasión: domésticas e internacionales
- 4.2. Normas específicas anti-elusión/evasión: domésticas e internacionales

4.3. Normas Anti-híbridos

- 4.4. Facultades para desconocer o recharacterizar transacciones
- 4.5. Normas de transparencia fiscal internacional
- 4.6. Normas para limitar la erosión de la base imponible por medio de instrumentos financieros
- 4.7. Normas sobre precios de transferencia
- 4.8. Normas anti-paraísos fiscales
- 4.9. Medidas aplicables para contener conductas indebidas por parte de promotores tributarios
- 4.10. Mecanismos para evitar abusos en la comercialización de "Commodities" y materias primas en general
- 4.11. Medidas para contener la evasión/elusión por parte de empresas que operan en la economía digital
- 4.12. Medidas para contener el uso indebido del concepto de establecimiento permanente y la figura de comisionista

5. Herramientas de Contención de la Planeación Tributaria Internacional

- 5.1. Regímenes especiales de información, desarrollo y mantenimiento de bases de datos: Obligaciones informativas para contribuyentes que llevan a cabo operaciones internacionales
- 5.2. Mecanismos para identificar riesgos
- 5.3. Cooperación internacional
- 5.4. Iniciativas en materia de responsabilidad corporativa y gobierno fiscal
- 5.5. Iniciativas de cumplimiento cooperativo como mecanismo preventivo
- 5.6. Herramientas para contener abusos por parte de empresas que operan en la economía digital
- 5.7. Tributación de las criptomonedas
- 5.8. Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia

6. Otros Asuntos Administrativos

- 6.1. Auditoría de empresas multinacionales y empresas con operaciones internacionales

