



# Asistencia Técnica para la implementación de la norma en materia de Precios de Transferencia

**Dirección General Impositiva Uruguay**

22-26 de junio de 2015

La Paz – Bolivia

Cra. Marcia Grostein – Encargada del Departamento Fiscalidad Internacional – Grandes Contribuyentes

## Análisis de la Normativa de PT

### Ley Número 549 del 21/07/2014

- Artículo 45º: Solamente abarca operaciones comerciales y/o financieras: La enajenación de un establecimiento comercial, una línea de negocios, o enajenación de acciones entra en la definición de operación comercial? No sería mejor eliminar las palabras comerciales y/o financieras?
- Se debería agregar **con o** entre partes independientes en la parte final del primer inciso
- Inciso tercero Vinculación: faltaría incluir el poder de decisión de una empresa sobre otra. Supongamos que la empresa del exterior no participe ni en el control, ni en la dirección, ni en la administración y tampoco participe en el capital, pero tiene un contrato de exclusividad y es un único proveedor. Tiene un poder sobre la otra empresa de tal manera que puede influir en la fijación de los precios.
- Inciso primero del 45º bis "no se ajuste a la realidad económica u ocasiones una menor tributación en el país" – Relación con el numeral II) del literal a) del artículo 8º del Código Tributario.
- Inciso final del artículo 45º bis ..... "la administración tributaria comparará las condiciones de las operaciones realizadas entre personas naturales o jurídicas vinculadas con las operaciones comparables **CON o** entre partes independientes" Si no se incorpora la palabra con, no quedaría la posibilidad de utilizar el comparable interno que pueda existir.

## Análisis de la Normativa de PT

### Ley Número 549 del 21/07/2014

- Numeral I) artículo 45º ter ....” según la naturaleza y realidad económica de la operación” sustituiría por “de acuerdo con el tipo de transacción realizada” regla del mejor método.
- Numeral II) eliminarlo.

### Decreto Supremo Número 2227

- Artículo 2) vinculación “se consideran partes vinculadas, **sin perjuicio de otras situaciones**, cuando”. La idea es que no sea taxativo sino enunciativo y eliminar el numeral II)

# Análisis de la Normativa de PT

## Decreto Supremo Número 2227

- Artículo 2) vinculación

### Caso 1



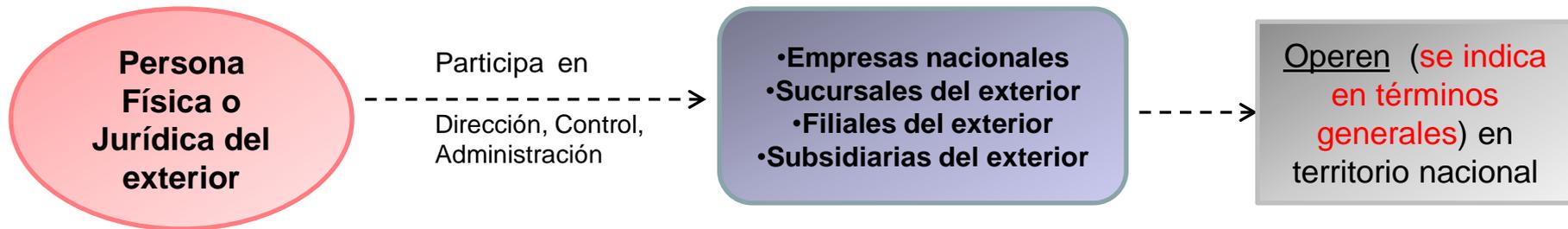
No queda claro si las entidades del exterior tienen que realizar operaciones en el territorio nacional o es por las operaciones que realicen entre ambas entidades. También se indica solamente operaciones y no limita a operaciones comerciales y/o financieras como dice la ley.

# Análisis de la Normativa de PT

## Decreto Supremo Número 2227

- Artículo 2) vinculación

### Caso 2



### Caso 3



# Análisis de la Normativa de PT

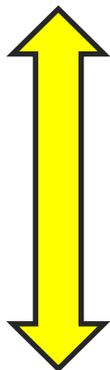
## Decreto Supremo Número 2227

- Artículo 2) vinculación

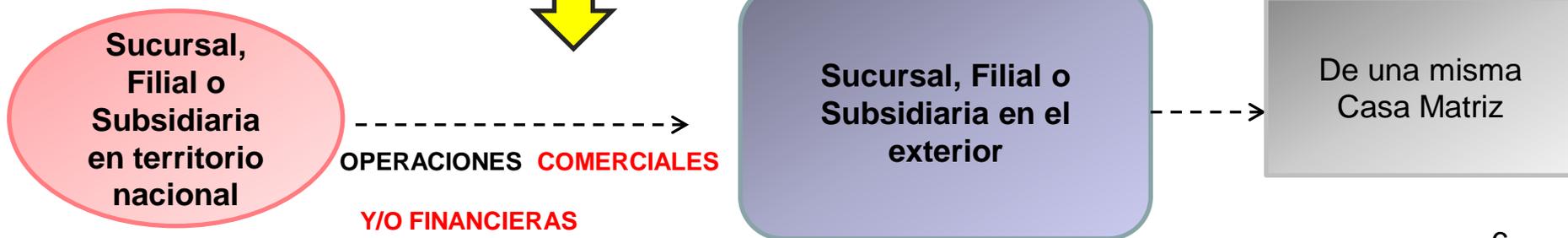
### Caso 4



En este caso el decreto es más amplio que la ley y es el mismo caso que el 5 y en el 5 se establece para operaciones comerciales y/o financieras



### Caso 5



# Análisis de la Normativa de PT

## Decreto Supremo Número 2227

- Artículo 2) vinculación

### Caso 6



# Análisis de la Normativa de PT

## Decreto Supremo Número 2227

- Artículo 3. Obligaciones del sujeto pasivo en operaciones vinculadas.

Numeral II) Se establece que las operaciones comerciales y/o financieras deberán ser reflejadas y documentadas en DJ y/o registros especiales. Por otra parte se indica en el Numeral III) que el Sujeto Pasivo debe presentar a la AT junto con los Estados Financieros y la DJ del impuesto sobre las Utilidades de las Empresas un Estudio de PT

Interrogantes:

1. Cuál sería la documentación que respalde la DJ especial
  2. No sería conveniente que el Estudio de PT formara parte de la DJ Especial y no como parte de la DJ del Impuesto
- Artículo 4. Documentación e Información complementaria a ser presentada por el sujeto pasivo

Inciso primero "documentación e información **que deberá incluir como mínimo los siguientes aspectos**".

# Análisis de la Normativa de PT

## Decreto Supremo Número 2227

- Artículo 5. Análisis de Comparabilidad

Numeral I) ?? La contraprestación acordada en una operación comercial y/o financiera entre partes vinculadas, deberá ser comparada con la contraprestación de transacciones como con o entre partes independientes realizadas en mercados comparables.

Numeral II) Ajuste de Diferencias

Numeral III)

1. Características de las transacciones en vez de los bienes o servicios objeto de la operación, para que sea más amplio
4. Circunstancias económicas, tales como ubicación geográfica, dimensión y tipo de los mercados, niveles de oferta y demanda, alcance de la competencia
5. Si bien las estrategias comerciales están incluidos en los lineamientos de la OCDE, sería bueno no incluirlos – ni la norma uruguaya ni la argentina lo incluyeron- porque es un tema muy subjetivo y de mucha discusión. Para las empresas es siempre un punto a favor.

# Análisis de la Normativa de PT

## Decreto Supremo Número 2227

- Artículo 6 (Rango de diferencias de valor)
- Cuando por aplicación de alguno de los métodos a que refiere el artículo 7 del presente Decreto, se determinen dos o más transacciones comparables, se deberán determinar la mediana y el rango intercuartil de los precios, de los montos de las contraprestaciones o de los márgenes de utilidad. No utilizaría rango completo, porque los extremos en general no son representativos de la comparabilidad
- Si el precio, el monto de la contraprestación o el margen de utilidad fijado por el contribuyente se encuentra dentro del rango intercuartil, dichos precios, montos o márgenes se considerarán como pactados entre partes independientes. Esto es importante para la comparación se realice precio contra rango y no varios precios de la operación analizada se haga un rango y se lo compare contra otro rango.
- III) Se indica que el precio o el margen no está como entre partes independientes pero no se indica cual es el precio (se lo indica via resolución!!)

# Análisis de la Normativa de PT

## Decreto Supremo Número 2227

- Artículo 7º (Métodos para la determinación del valor en las operaciones comerciales y/o financieras)
- I) Para la determinación del valor de las operaciones comerciales y/o financieras en condiciones de independencia **se deberá aplicar el método que resulte más apropiado de acuerdo con el tipo de transacción realizada, se entiende por:**
- 1. Método del precio comparable no controlado: **consiste en valorar el precio del bien o servicio en una operación entre vinculadas, con el precio que se hubiera pactado con o entre partes independientes en transacciones comparables. Este método no será aplicable cuando los productos no sean análogos por naturaleza, calidad y, además, cuando los mercados no sean comparables por sus características o por su volumen, cuando existan notorias diferencias en el volumen de las transacciones, cuando las condiciones financieras y monetarias no sean susceptibles de ser ajustadas y en el supuesto de que los bienes intangibles objeto de la transacción no sean iguales o similares.**
  - 2. Método del precio de reventa. Se indica, bien, servicio o DERECHO. La enajenación o cesión de uso es una operación comercial o financiera?
  - 3. Idem en el costo adicionado
  - 5. Sacaría a partir de este método es aplicable. El contribuyente es quien debe indicar porque utilizó un método u otro.
  - 6. Aplica para exportación e importación cuando exista o no un intermediario internacional

# Análisis de la Normativa de PT

## Decreto Supremo Número 2227

- Artículo 7º (Métodos para la determinación del valor en las operaciones comerciales y/o financieras)
- 6. Aplica para exportación e importación cuando exista o no un intermediario internacional, no admite ningún tipo de ajuste y se debe utilizar la cotización de la fecha de embarque. No admite prueba en contrario respecto al intermediario, si existe se debe aplicar PT aunque no sea vinculado
- Artículo 8º (Verificación y Ajustes por la AT)
  - I. Al final agregar **con o** entre partes independientes.
  - II. El rango se determinó a partir de la aplicación de un método. Determiné un set de comparables a los cuales les aplicó un método por ejemplo MNT determino por tanto por ejemplo la ut operativa/ventas netas de cada una y luego determino el rango, ahora cual de todas esas utilidades dentro del rango es la correcta? Está determinado vía Resolución!!

# Análisis de la Normativa de PT

## Resolución Normativa de Directorio No 10-0008-15

- Inciso primero del Artículo 3 (EPT) Entiendo que más que poner que debe ser elaborado en formato físico y digital, **debe ser presentado en formato digital firmado no solo por el representante o titular, sino también en los casos que no lo haya efectuado la propia empresa, la firma de quien lo elaboró.**
- Inciso segundo del Artículo 3 (EPT). Cuando se utiliza comparables externos las bases contienen todos los estados contables en dólares, que ya fueron convertidos de su moneda original a la mencionada moneda. El dólar es la moneda que rige en todas las bases de datos. Si las exportaciones o importaciones efectuadas por las empresas bolivianas fueron en dólares efectuadas es preferible que no efectúen la conversión (se va a visualizar cuando se vea la forma de efectuar la comparabilidad)
- Artículo 4. Contenido del EPT.
  - En el Resumen Ejecutivo agregar si las operaciones se encuentran o no como entre partes independientes
  - Faltaría capítulo de Contexto Económico: Economía mundial en el período de ejercicio, Economía regional, Economía del país, característica de la industria en general a nivel mundial y a nivel local
  - Análisis Funcional – se verá como tema aparte

# Análisis de la Normativa de PT

## Resolución Normativa de Directorio No 10-0008-15

- Artículo 4. Contenido del EPT.
  - Análisis Económico.

En el numeral d) se podría agregar después de “fundamentando las razones para su elección”: **Lo mencionado implicará indicar el proceso de búsqueda de los comparables indicando la metodología utilizada, a saber filtros cuantitativos y cualitativos. Asimismo se deberá señalar aquellas empresas que si bien fueron seleccionadas a través de los citados filtros, fueron posteriormente rechazadas, indicando el porque.**

Antes del numeral e) se podría agregar otro numeral que indicara: **Ajustes efectuados tanto en las comparables como en la testeada a los efectos de incrementar la comparabilidad**

- Artículos 5 , 6 y 7 . Formulario 601.

Es importante que todos los datos del formulario se puedan poder procesar electrónicamente para luego poder hacer una base de datos interna y una matriz de riesgo, por lo cual sería interesante que todos presentaran la DJ o sea los del literal c) del artículo 7 también.

El formulario y el estudio de PT deben poder ingresarse conjuntamente a través de la página web. De acuerdo a lo establecido por el artículo 6 la DJ se ingresa por el aplicativo Da Vinci y el EPT se ingresa por la página web del SIN. La pregunta es como se gestiona que aquellas empresas que presentaron el 601 y están obligadas a presentar el estudio, lo hayan presentado efectivamente dado que se ingresan por lados diferentes? Esto implicaría una gestión, si se ingresa conjuntamente no debe efectuarse la gestión.

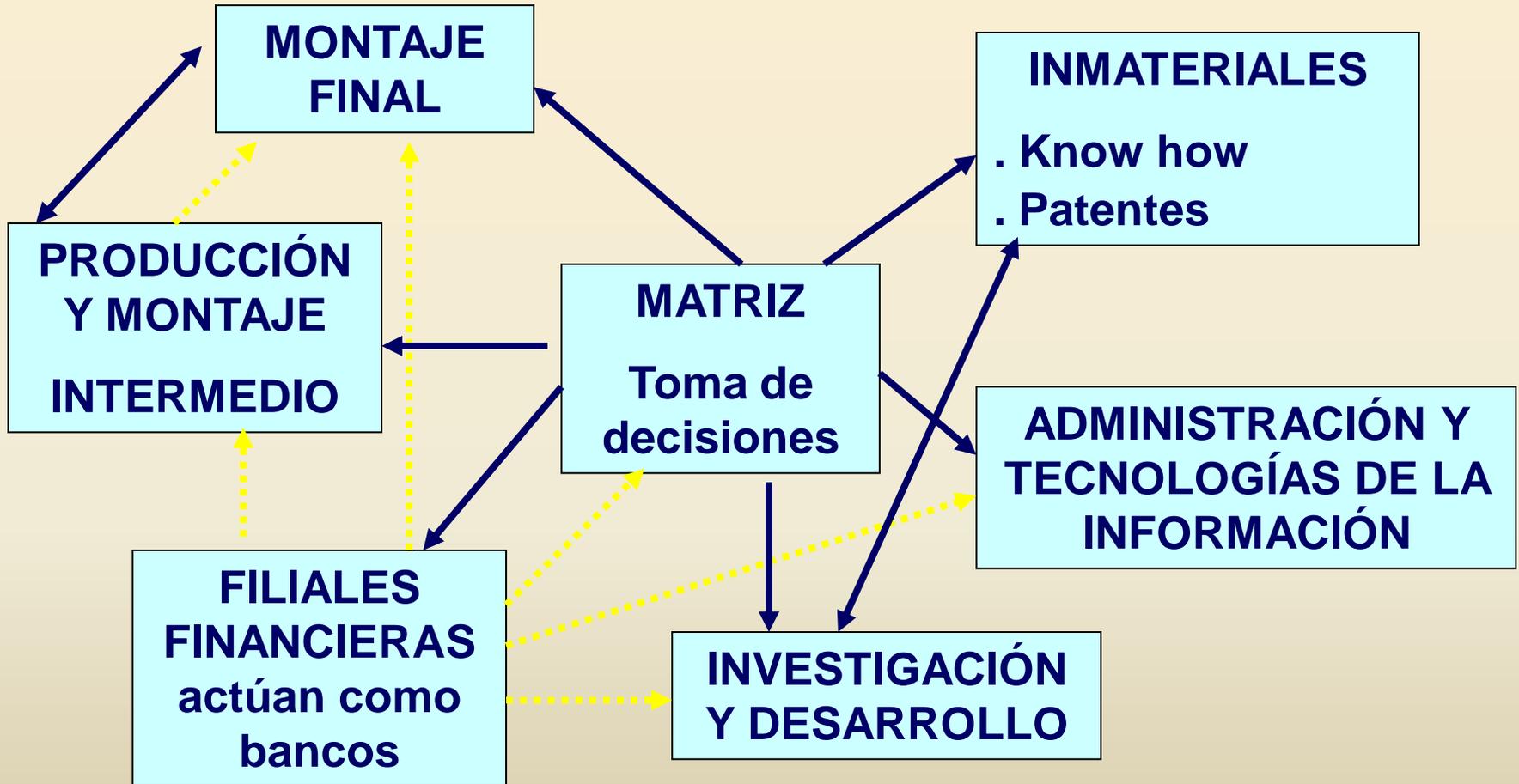
Por otra parte el formulario debe poder controlar que aquellas entidades del literal a) del artículo 7 que efectivamente presenten el estudio de PT , por lo cual se debe poder ingresar el monto de las operaciones vinculadas. Cual es el motivo para presentar en forma física el Estudio de PT y los Estados Financieros, cuando se tiene electrónicamente? Los Estados financieros deben surgir de la DJ del Impuesto a las Utilidades y en el propio estudio de PT se debe incluir el estado de financiero del sujeto pasivo boliviano que debe coincidir con la DJ del citado impuesto.

## **Análisis de la Normativa de PT**

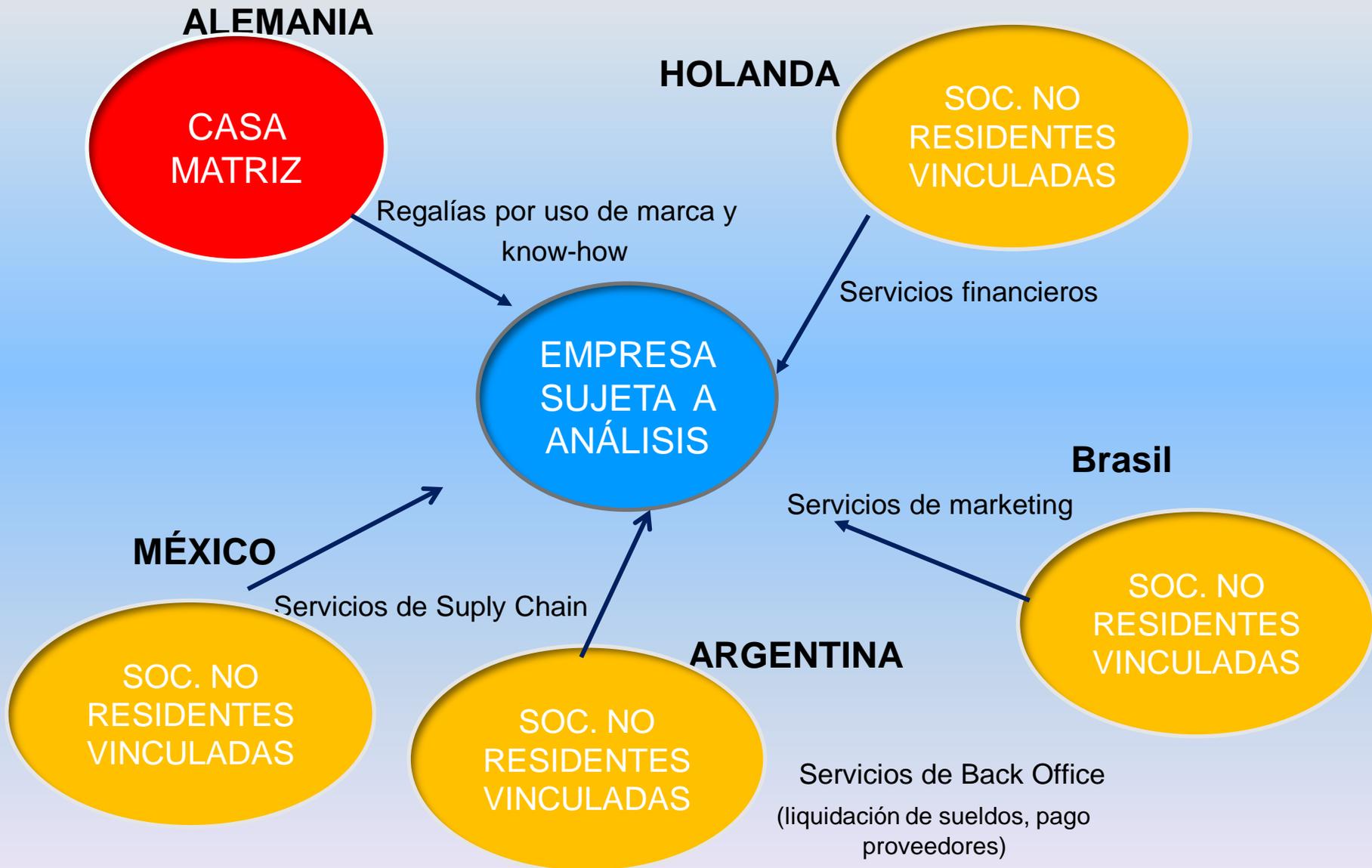
### Resolución Normativa de Directorio No 10-0008-15

- Artículo 10 El precio o la utilidad como entre parte independientes está dado por el valor medio del Rango, y también se indica que no existen ajustes a la baja, en la medida que únicamente se establece el ajuste cuando se genera una disminución en la base imponible del impuesto sobre las utilidades, no sería conveniente incluirlo en el decreto?
- Se debe entender que cuando se toma el rango total y no el intercuartil se están incluyendo situaciones extremas que no necesariamente son comparables aún cuando la empresa en si misma es comparable. Cuando se utiliza como medida el rango intercuartil se está dejando afuera los extremos.
- Artículo 12. Sanciones  
Literal d) y e). Cuál es el incumplimiento formal cuando en un estudio de PT o en el formulario hay errores o está incompleto? Los estudios de PT generalmente están incompletos o con errores. Qué tipo de errores dan lugar a un incumplimiento de deber formal? Supongamos que se presenta una DJ y un estudio en Blanco, eso ya no es un incumplimiento de deber formal sino un indicio de defraudación, entonces se debe poder cobrar los dos tipos de multa. El contribuyente va a discutir cuando se le quiera aplicar esta sanción cuando existe un error o un incumplimiento, porque que es un “error” “incompleto”.

# EMPRESA MULTINACIONAL



# TRANSACCIONES A ANALIZAR



## Documentación

### Carga de la Prueba

En la mayoría de las jurisdicciones la carga de la prueba es de la AT. No obstante la AT puede obligar al contribuyente a presentar la documentación sobre sus PT y solicitar explicaciones de cómo ha valorado sus operaciones porque de lo contrario, la AT carecería de elementos para inspeccionar el caso adecuadamente.

En muchos países cuando el contribuyente no suministra la información adecuada, se invierte la carga de la prueba mediante la presunción, - salvo prueba en contrario-, de que el ajuste propuesto por la AT está ajustado al principio de libre competencia.

Se recomienda a las AT limitar sus requerimientos a aquellos documentos que razonablemente contengan información relevante o información de los hechos que ocurrieron en el momento en que se fijaron los precios.

No obstante lo indicado, en la medida que cada caso es único no es posible definir con carácter general que información sería razonable para la AT. Por eso, la normativa debe dar herramientas generales a los efectos de confeccionar un estudio de PT.

## Documentación

### Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

- Es importante entender que no es estrictamente necesario que el estudio de PT tenga por una parte la documentación del Grupo y por otra la del sujeto pasivo. El objetivo final de este estudio es que contenga toda la información en una u otra parte y que dicha información en lo que refiere al sujeto pasivo se suficientemente específica.
- La idea es que siempre la información de la parte testada sea lo más detallada posible. Otro punto muy importante es que se señale cuáles son las operaciones que si bien no se realizan con el sujeto pasivo, tengan incidencia en las operaciones vinculadas de éste.
- A vía de ejemplo: Todas las empresas son vinculadas. La empresa A le compra una materia prima a B, que luego A le hace un proceso simple y se la vende a C que a su vez realiza otro proceso simple que da lugar al producto final. En este caso es importante analizar la operación entre A y B

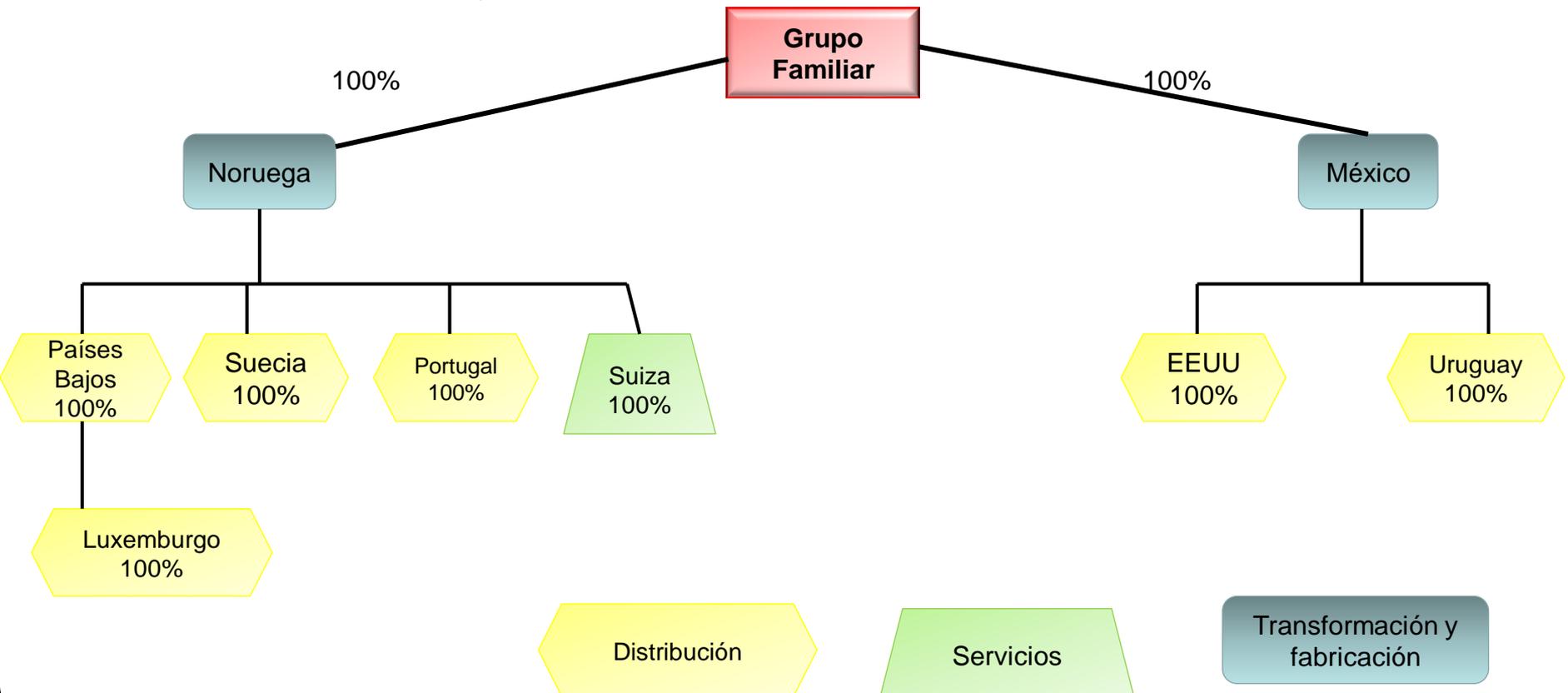
# Documentación

## Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### 1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL GRUPO

#### 1.1 Breve historia del Grupo y de su evolución

En este punto, es importante describir cualquier cambio relevante respecto de ejercicios anteriores. Se debería indicar cuando fue fundado, cuando se inició su expansión y hacia dónde hasta la fecha actual. Puede incluirse un organigrama y un mapa de localización de todas las compañías del Grupo. En el organigrama, se indicará la participación accionaria así como, en su caso, se identificarán los accionistas del Grupo.



# Documentación

## Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### 1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL GRUPO

#### 1.2 Actividades del Grupo: Descripción del negocio del grupo

En este apartado hay que indicar las actividades que llevan a cabo las entidades del Grupo en general; en qué consisten y cómo están organizadas, a vía de ejemplo: “El Grupo vende todo tipo de vitaminas que las ofrece a su clientes a través de sus centros de distribución. Asimismo el cliente puede solicitar determinadas tipo de vitaminas que el Grupo no ofrece a primera vista”

#### 1.3 Estructura operativa: Identificar la distinta tipología de entidades que pueden responder a esta calificación:

##### 1.3.1 Entidades de fabricación

Por ejemplo: Las actividades de fabricación son realizadas en Noruega y México, ambas realizan los mismos tipos de vitaminas. Estas entidades mantienen las principales instalaciones y almacenes para cubrir las necesidades de abastecimiento propias y del resto de las filiales del Grupo. Noruega abastece las filiales europeas y México abastece a EEUU y las filiales sudamericanas

##### 1.3.2 Entidades de distribución

Por ejemplo: La mayoría de las entidades del Grupo se dedican a las actividades de distribución. Las entidades de distribución venden productos que adquieren de Noruega o México de acuerdo a sus mercados locales. En ocasiones pueden adquirir productos muy específicos a terceros que son sustancialmente distintos a los comprados a Noruega o México. Cada entidad de distribución tiene unas instalaciones de almacenaje limitadas ya que no cuentan con importantes stocks. Estas entidades venden los productos a sus clientes en función de las peticiones realizadas por ellos. Las entidades de distribución disponen de una oficina, un almacén así como personal comercial y administrativo

##### 1.3.3 Entidades prestadores de servicios

Por ejemplo: La entidad ubicada en Suiza es una empresa dedicada a la prestación de servicios de gestión para otras entidades del Grupo, en especial para las entidades europeas, cuya estructura personal es escasa

##### 1.3.4. Otras Entidades

Por ejemplo: La entidad ubicada en Noruega es la empresa que sume la dirección estratégica del Grupo y posee los intangibles del Grupo, en especial, las marcas

# Documentación

## Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### **2. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA**

Aunque no es un apartado que específicamente se exija, suele proporcionar información muy útil para explicar las características económicas que envuelven la operación y así como información muy útil para explicar circunstancias que deben tenerse en cuenta para el análisis de comparabilidad, en especial las características del mercado geográfico, el nivel de competencia en ese mercado, la disponibilidad de bienes o servicios sustitutivos y la extensión de las regulaciones gubernamentales

Entre otros aspectos pueden desarrollarse los siguientes:

#### 2.1. Características de la industria

En este apartado, hay que describir las características del sector, a vía de ejemplo el de las Vitaminas, sus principales variables macroeconómicas en el mundo o en el territorio donde el Grupo tiene presencia referido en el ejercicio que se documenta

Es conveniente que se identifique los principales grupos del sector o de las características de los competidores en general o cualquier otra información del entorno económico que se considere pertinente

#### 2.2 Tipos de productos comercializados por el Grupo

Definir el catálogo de productos comercializados, sus características distintivas o sus peculiaridades. Se debería indicar cuáles son los productos de mayor relevancia en el resultado de la empresa, así productos de precio estable o productos con precios más variables, productos de baja o alta rotación, etc.

#### 2.3 Competidores.

#### 2.4 Otros aspectos característicos

# Documentación

## Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### **3. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LAS FUNCIONES, RIESGOS Y ACTIVOS**

Este apartado ha de incluir una descripción general de las funciones, riesgos y activos de las diferentes tipologías de entidades. En principio, ello no supone el realizar un análisis de comparabilidad completo sino una descripción general de las funciones – el detallado se efectuará a nivel del sujeto pasivo-. En el mismo sentido, han de describir los riesgos del grupo, su mayor o menor importancia y qué entidad/entidades lo asumen. Finalmente, también se puede, en función de las circunstancias, identificar los activos que dispone el grupo para llevar a cabo su negocio. Lo anteriormente expuesto debe ser conforme con la caracterización de las diferentes entidades

Es importante que se identifique especialmente aquellas entidades que realicen operaciones vinculadas que afecten directa o indirectamente a las operaciones realizadas por el sujeto pasivo. Se debe establecer los flujos del punto de vista financiero, documental y físico

#### **3.1 Funciones**

##### **3.1.1 Aprovisionamiento**

Explicar cómo está organizado el aprovisionamiento; quién lleva a cabo las funciones de planificación y compra; características de los proveedores. Por ejemplo: Noruega y México llevan a cabo las funciones de planificación y compra para todo el Grupo. En este sentido son los que negocian las condiciones –precio y cantidad- de los productos, asegurándose la obtención de los mismos al mejor precio posible, siendo los responsables de los volúmenes que se comprometen a adquirir procurando asegurar un adecuado aprovisionamiento de material y evitando stocks excesivos. Los proveedores son entidades independientes tanto nacionales como del sudeste asiático, principalmente. Los distribuidores del Grupo se abastecen en general de Noruega y México, en función de la localización geográfica, aunque también pueden ser suministrados por terceros debido a necesidades de stock o de la demanda de un producto específico por parte de un cliente

# Documentación

## Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### **3. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LAS FUNCIONES, RIESGOS Y ACTIVOS**

#### 3.1.2 Producción

Se debe definir las actividades de producción, cuál es el proceso, en que consiste, etc. Determinar si el proceso implica gran valor agregado o no y si hay intangibles vinculados a la actividad. Por ejemplo las actividades de producción que realizan Noruega y México son de escaso valor agregado consistiendo fundamentalmente en la mezcla de las distintas materias primas para obtener la vitamina, no requiriendo intangibles de producción.

#### 3.1.3 Logística y almacenaje

En grupos que realizan funciones de distribución, la logística y el almacenaje pueden suponer una función relevante puesto que pueden llevar asociados riesgos significativos. Por ejemplo: Las actividades de logística y almacenaje son asumidas principalmente por las compañías de producción, que son las que cuentan con las mayores instalaciones de almacenaje del Grupo. En la medida que la alta volatilidad del precio de las materias primas pueden afectar significativamente la valoración de los stocks, Noruega y México controlan y administran los stocks del Grupo con la intención de mantener un volumen reducido de stock en las entidades distribuidoras. Estas son tareas claves en el negocio del Grupo cuyos resultados dependen significativamente de una buena gestión de los inventarios que permitan reducir al mínimo cualquier riesgo asociado con la volatilidad de precios de los productos. Por otro parte, los distribuidores del Grupo poseen stocks e instalaciones limitadas. Algunos pedidos son enviados directamente por las empresas ubicadas en Noruega y México que asumen la responsabilidad de la entrega de la mercancía en los almacenes del cliente. Los costos del transporte de la venta son de cuenta de la entidad que realiza la venta.<sup>8</sup>

#### 3.1.4 Control de calidad

Por ejemplo: Lo llevan a cabo Noruega y México en sus plantas de producción. Estas empresas realizan pruebas de calidad en el momento de recepción de las materias primas y en el momento de su envío.

# Documentación

## Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### **3. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LAS FUNCIONES, RIESGOS Y ACTIVOS**

#### 3.1.5 Investigación y Desarrollo

Hay que definir si esta actividad es o no relevante para el Grupo. En el caso que sea relevante, se debe identificar quién la lleva a cabo y cómo está organizada esta actividad. Por ejemplo: Las actividades de I+D no son relevantes para el negocio que realiza el grupo. No se realizó ninguna inversión significativa en I+D en el período auditado

#### 3.1.6 Distribución/Comercialización

Por ejemplo: La distribución de productos está limitada a una zona geográfica por las necesidades logísticas y de transporte ya que los productos deben ser entregados a los clientes en un breve espacio de tiempo. Las entidades vendedoras son responsables de preparar los envíos para su correcta recepción. Los materiales de embalaje se adquieren localmente a terceros proveedores. Los distribuidores del Grupo tienen oficinas con personal comercial y de apoyo administrativo

#### 3.1.7 Marketing

En este apartado hay que definir cuál es la estrategia de marketing del Grupo, quien la elabora las campañas de marketing quién asume los costos asociados a los catálogos, especificaciones técnicas, folletos de publicidad y en general, los materiales de promoción, para los productos que se comercializan por las diferentes compañías del Grupo. Por ejemplo: La actividad de marketing y promoción se lleva a cabo centralizadamente por parte de Noruega, la cual aprueba los presupuestos de las campañas globales de publicidad. Estas campañas se encargan a empresas de ventas. La publicidad y los costos de las mismas se refacturan a las diferentes entidades del Grupo en función de sus ventas. Las compañías locales son las encargadas de realizar las correspondientes traducciones y de proveerse localmente de los materiales que necesitan asumiendo dichos costos.

#### 3.1.8 Administración e IT

#### 3.1.9 Otros

# Documentación

## Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### **3. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LAS FUNCIONES, RIESGOS Y ACTIVOS**

#### 3.1.8 Administración e IT

En este caso se debe describir cuáles son las funciones de naturaleza administrativa e informática y quién las lleva a cabo. Hay que tener en cuenta que los Grupos normalmente se pueden organizar de una forma más o menos centralizada y, en función de esta circunstancia, la prestación de servicios será más o menos intensa.

Por ejemplo: En el seno del Grupo, hay una compañía que se ha especializado en gestión administrativa y servicios de IT. Esta compañía presta sus servicios a las compañías del Grupo que no poseen su propio personal especializado. Esta actividad comprende entre otros, servicios administrativos generales, recursos humanos, servicios jurídicos y tributarios y en general todo tipo de apoyo y asistencia para el adecuado funcionamiento de las diferentes entidades del Grupo

#### 3.1.9 Otros

### **3.2 Riesgos**

En esta parte del documento, se identifican la tipología de riesgos a que están sometidas las diferentes entidades del Grupo. En general la entidad que asume el riesgo es aquella que, con sus medios personales y materiales, así como su capacidad financiera, está en condiciones de dirigir y controlar por sí o por terceros, la correspondiente función

#### 3.2.1 Riesgo de producto

El riesgo vinculado al producto es aquel que se deriva del aumento de precio, de su volatilidad o de la insuficiencia de oferta en el mercado. Por ejemplo: Los productos que comercializa el Grupo están afectados por la alta volatilidad de los precios de las materias primas. Por esa razón los proveedores no suelen fijar un precio fijo en contratos a largo plazo. Suelen usar un precio que fluctúa en función de los precios de las materias primas en cada momento. El riesgo derivado del producto es asumido fundamentalmente por las entidades de Noruega y México como centralizadoras de los aprovisionamientos para el Grupo y puede ser significativo debido a las oscilaciones del precio

# Documentación

## Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### **3. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LAS FUNCIONES, RIESGOS Y ACTIVOS**

#### **3.2 Riesgos**

##### 3.2.2 Riesgo de inventario

Los riesgos de inventario vienen asociados a las pérdidas que pueden producirse con la gestión del producto e incluyen destrucción física y obsolescencia. Por ejemplo: El riesgo de inventario es asumido dentro del Grupo principalmente por las entidades de Noruega y México que controlan y gestionan los stocks del Grupo tratando de mantenerlos al mínimo. Por lo tanto, los distribuidores tienen el volumen de existencias limitados

##### 3.2.3 Riesgo de mercado

Existe cuando una empresa queda sujeta a condiciones adversas de venta, ya sea debido a un aumento de la competencia en el mercado, disminución de la demanda o la imposibilidad de posicionar los productos en determinados Mercados. Por ejemplo: Cada entidad del Grupo asume el riesgo del mercado local donde ejerce su actividad

##### 3.2.4 Riesgo de tipo de cambio

Este riesgo existe si las adquisiciones se realizan en una moneda distinta a la venta.

##### 3.2.5 Riesgo de crédito

El riesgo de crédito viene asociado a pérdidas derivadas del impago o morosidad de los clientes y se asume por cada empresas con respecto a sus clientes respectivos.

#### **3.3. Activos**

##### 3.3.1 Intangibles

##### 3.3.2 Tangibles

# Documentación

## Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### **3. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LAS FUNCIONES, RIESGOS Y ACTIVOS**

#### **3.3. Activos**

##### **3.3.1 Intangibles**

Por ejemplo: Las principales actividades llevadas a cabo por el Grupo no requieren de importantes activos intangibles industriales ni comerciales. Sin embargo Noruega tiene la titularidad y registro de la marca con la que el Grupo distribuye y distingue sus productos

##### **3.3.2 Tangibles**

Por ejemplo: Las entidades de Noruega y México cuentan con instalaciones industriales y almacenes donde se depositan las existencias y se gestionan los inventarios. Estas compañías poseen asimismo el equipamiento y la maquinaria necesarias para efectuar la producción de las vitaminas

Los distribuidores del Grupo no requieren de importantes activos tangibles, disponen de oficinas administrativas y comerciales así como pequeños almacenes con el fin de mantener un limitado volumen de stock

#### **3.4 Caracterización de las compañías**

##### **3.4.2 Fabricantes**

Por ejemplo: Tanto la empresa de Noruega como la de México se las pueden caracterizar como manufactura total. La diferencia entre ambas es que Noruega también asume la dirección estratégica del negocio, por tanto debe estar mejor remunerada que la empresa mexicana

##### **3.4.3 Distribuidores**

Por ejemplo: Según la descripción de las empresas de distribución, se las pueden caracterizar como distribuidoras de riesgo limitado. Aunque tienen una estructura completa y personal que puede tomar las decisiones en el ámbito de sus competencias, poseen un volumen limitado de existencias que son controladas por las entidades productoras del Grupo lo que limita notablemente el riesgo

# Documentación

## Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### **3. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LAS FUNCIONES, RIESGOS Y ACTIVOS**

#### **3.4 Caracterización de las compañías**

##### **3.4.3 Compañías de Servicios**

Por ejemplo: Las empresas de servicios del Grupo prestan principalmente servicios de gestión administrativos e informáticos. Para realizar estos servicios no se requiere ningún activo intangible de valor. También es importante destacar que no soportan riesgos relevantes. Por lo tanto, pueden ser calificados como proveedores rutinarios de servicios.

### **4. OPERACIONES CON COMPAÑÍAS VINCULADAS: NATURALEZA, DESCRIPCIÓN E IMPORTES**

#### **4.1. Descripción de las operaciones con compañías vinculadas.**

En principio, este apartado debe contener información general sobre la tipología de operaciones, incluyendo datos cuantitativos aunque pueden presentarse de forma global, sin separación de la contraparte. Se debería dividir a vía de ejemplo entre compra y ventas de productos, prestación de servicios y préstamos

Por ejemplo: Las empresas del grupo que fabrican compran a terceros independientes la materia prima y transforman las mismas obteniendo las vitaminas conforme la demanda de los clientes. Como ya se ha mencionado venden las vitaminas ya sea directamente a los clientes en el mercado local o a los distribuidores del Grupo que se dedican a actividades de comercialización a nivel local. Los distribuidores del grupo también pueden ser abastecidos por terceros en forma excepcional.

En general las filiales de distribución compran los productos a Noruega y a México. Como excepción, si se produce una rotura de stock, las filiales distribuidoras pueden comprar de otra filial pero esto no es usual.

## Documentación

### Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

#### 4. OPERACIONES CON COMPAÑÍAS VINCULADAS: NATURALEZA, DESCRIPCIÓN E IMPORTES

La siguiente tabla contiene detalles de las ventas:

Ventas de productos entre compañías del Grupo

Contraparte	Dólares en el ejercicio 2013
Venta de los productos de Noruega a otras empresas del Grupo	U\$S
Venta de los productos de Noruega a otras empresas del Grupo	U\$S

#### 4.2 Servicios de gestión y administración

Por ejemplo: La entidad de Suiza presta servicios intragrupo a otras empresas del Grupo. Estos servicios incluyen, entre otros, administración, recursos humanos, asistencia jurídica, fiscal y similares.

Los ingresos obtenidos por esta empresa en el año fiscal 2013 ascendieron a ..... U\$S

Por otra parte la compañía de Noruega si bien no carga servicio alguno de apoyo a la gestión a sus filiales, sí refactura algunos costos tales como los de marketing que benefician a las entidades en su conjunto. Por su parte la empresa mexicana cargó a sus filiales de EEUU y Uruguay un total de ..... U\$S por gastos de apoyo a la gestión que representan el 30% de los costos de su departamento administrativo, jurídico y de recursos humanos.

## Documentación

### Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

#### **4. OPERACIONES CON COMPAÑÍAS VINCULADAS: NATURALEZA, DESCRIPCIÓN E IMPORTES**

##### 4.3 Préstamos

Por ejemplo: La financiación intra-grupo incluye las siguientes transacciones:

- Noruega concedió un préstamo a Uruguay por un importe de 5.000.000 de dólares a un interés fijo del 4%
- Noruega concedió un préstamo a Suecia un préstamo por un importe de 500.000 dólares a un tipo de interés del 3.5% por un período de tres años

Los intereses obtenidos por Noruega en el 2013 ascienden a 200.000 y 17.500 dólares

#### **5. DESCRIPCIÓN DE LA POLÍTICA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

Este apartado tiene por objeto explicar en términos generales cual es la política de precios de transferencia para cada grupo de transacciones aunque desde una perspectiva global, es decir, sin alcanzar detalles de resultados como consecuencia de la aplicación de los métodos seleccionados.

A continuación se reproduce una posible redacción :

En relación con la venta de productos a entidades vinculadas, hay que tener en cuenta que las entidades de fabricación tienen sus precios que se van actualizando en función de la evolución de los precios que comercializan. Estas tarifas son las que aplican a su clientes terceros, en su calidad de distribuidores y comercializadores.

Cuando Noruega y México venden a sus vinculadas aplican a la tarifa mencionada anteriormente un descuento entre el 12% y el 15%. Este descuento tiene por objeto compensar las funciones de comercialización que realizan las actividades de distribución y es similar al descuento que se concede a otros distribuidores que no forman parte del Grupo.

Por tanto, se ha seleccionado el método de reventa como el más apropiado para remunerar las funciones de distribución, aunque debido a las diferencias en los mercados, dicho método se confirma con el método del margen neto de la transacción tomando las ventas como indicador y analizando la rentabilidad obtenida con un análisis de rentabilidad de compañías europeas y latinoamericanas que realizan funciones similares.

Las entidades prestadoras de servicios cargan a aquéllas que resulten beneficiadas por los servicios recibidos aplicando el método del costo más beneficio, es decir se toma como base los costos incurridos, se incrementa en un margen de mercado (5% para servicios administrativos, 10% para servicios IT) y se reparte este importe entre las entidades beneficiarias en función de los siguientes criterios: recursos humanos en función del número de personas, servicios de IT en función de puestos informáticos y otros servicios de acuerdo a la venta neta a terceros

## Documentación

### Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

#### **5. DESCRIPCIÓN DE LA POLÍTICA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

Los costos de marketing se refacturan sin margen a las diferentes entidades del Grupo en función de sus respectivas ventas. En relación con los préstamos intra-grupo, el tipo de interés se fija en concordancia con el costo de la deuda con terceros al tiempo de la firma del contrato.

#### **6. INTANGIBLES**

Hay que identificar los intangibles del grupo, especificando su categoría, entidad a la que pertenecen así como las rentas que generan.

Por ejemplo: Las principales actividades realizadas por el Grupo no requieren importantes intangibles industriales ni comerciales –La entidad en Noruega posee un know-how de producción, también es titular de la marca con la que se distinguen los productos comercializados por el Grupo-. No hay cargos por cesión de intangibles entre empresas del Grupo.

#### **7. ACUERDOS DE REPARTO DE COSTOS Y ACUERDOS DE SERVICIOS INTRAGRUPPO.**

Se debería identificar todos los contratos en vigor

Un acuerdo de reparto de costos es un acuerdo marco entre empresas para compartir costos y riesgos de desarrollo, producción o la obtención de bienes, servicios o derechos y para determinar la naturaleza y el alcance de los intereses de cada uno de los participantes en esos bienes, servicios o derechos

Por ejemplo: No hay acuerdos de reparto de costos en el seno del Grupo. Sin embargo dentro del Grupo todos los servicios están cubiertos por los correspondientes contratos de servicios.

#### **8. IDENTIFICACIÓN DE ACUERDOS DE PRECIOS ANTICIPADOS Y DE PROCEDIMIENTOS AMISTOSOS**

Se debería identificar los citados acuerdos y procedimientos.

## Documentación

### Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

#### **8. IDENTIFICACIÓN DE ACUERDOS DE PRECIOS ANTICIPADOS Y DE PROCEDIMIENTOS AMISTOSOS**

Un acuerdo precio de valoración (Advanced Pricing Agreement, en adelante APA) es un acuerdo entre las administraciones fiscales y los contribuyentes para determinar con carácter previo a la realización de operaciones vinculadas, una serie de criterios (por ejemplo, métodos, comparables y los ajustes apropiados para ellos, supuestos críticos como acontecimientos futuros) para la determinación de los PT para estas transacciones durante un período fijo de tiempo

Por otra parte, el procedimiento amistoso (Mutual Agreement Procedure en adelante MAP) es un mecanismo para resolver la doble imposición entre las AT regulado en el artículo 25 del Modelo de Convenio de la OCDE, que sirve de base para la mayoría de las negociaciones entre países en materia fiscal.

Por ejemplo: No hay acuerdos de precios anticipados o procedimientos amistosos solicitados por ninguna empresa del Grupo

#### **9. REPORTE ANUAL DEL GRUPO**

Es el informe de auditoría del Grupo

Por ejemplo: El informe anual del Grupo para el ejercicio fiscal 2013 se incluye como anexo a la presente documentación

## Documentación

### Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

Es importante entender que no es estrictamente necesario que el estudio de PT tenga por una parte la documentación del Grupo y por otra la del sujeto pasivo. El objetivo final de este estudio contenga toda la información en una u otra parte y que dicha información en lo que refiere al sujeto pasivo se suficientemente específica

#### **DOCUMENTACIÓN DEL SUJETO PASIVO**

Esta parte de la documentación es similar a la anterior aunque en esta parte se espera que la documentación sea mucho más detallada y específica del sujeto pasivo

Por ejemplo: La empresa testada es el sujeto pasivo de Uruguay en su calidad de distribuidor.

#### **1. DESCRIPCIÓN DEL SUJETO PASIVO**

Razón social, domicilio fiscal y número de identificación fiscal del obligado y de las entidades vinculadas con las que se realice la operación así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe.

1.1 Identificación objeto de la actividad y caracterización de la compañía.

1.2 Identificación de entidades vinculadas, operaciones realizadas y otras circunstancias que afectan a la compañía

1.2.1 Entidades relevantes en relación a las operaciones vinculadas.

1.2.2. Descripción, naturaleza e importes de las operaciones vinculadas.

#### **2. ANÁLISIS FUNCIONAL DEL SUJETO PASIVO**

#### **3. ANÁLISIS ECONÓMICO**

**3.1 Determinación del mejor método**

**3.2 Determinación de los comparables**

**3.3 Ajustes de comparabilidad**

**3.4 Determinación del Índice de Rentabilidad**

**3.4 Determinación del Rango**

**3.5 Conclusiones**

# Documentación

## Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### DOCUMENTACIÓN DEL SUJETO PASIVO

#### **3. ANÁLISIS ECONÓMICO**

##### Pasos para tener en cuenta del punto de vista práctico

- Base de datos utilizada.
- Estrategia inicial de búsqueda (por industria, funciones, código, etc.) y resultados obtenidos.
- Criterios establecidos para eliminar compañías.
- Lista de compañías eliminadas y el criterio del rechazo.
- Set de comparables seleccionado con su respectiva información financiera.
- Cálculo de los ajustes económicos a la información financiera del set de comparables.
- Identificación de comparables internos o si decidieron usar comparables externos.
- Método aplicado para el análisis de la operación.
- Indicador de utilidad aplicado o Profit Level Indicator (PLI).
- Determinación del Rango intercuantil sin ajustes y con ajustes del set de comparables.

# Documentación

## Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### DOCUMENTACIÓN DEL SUJETO PASIVO

#### **ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD**

El análisis de comparabilidad es una tarea que han de efectuar las empresas para valorar correctamente sus operaciones. Consiste en llevar a cabo la comparación entre una operación vinculada con una o varias no vinculadas.

Existen cinco factores que deben analizarse al efectuar el análisis de comparabilidad y que son: **Análisis de las características de los bienes y servicios, análisis funcional, análisis de los términos contractuales, análisis de las circunstancias económicas y análisis de las estrategias de negocio**

Este proceso debe efectuarse a dos niveles distintos: En primer lugar, el análisis debe efectuarse respecto de la empresa y las transacciones objeto de examen (tested party). En segundo lugar, el mismo proceso debe completarse respecto de las transacciones o empresas seleccionadas como posibles comparables para poder determinar si pueden ser o no comparables válidos. Respecto de éstas últimas, es muy posible que no haya información suficiente para completar cada fase con todo detalle. La ausencia de información no ha de suponer que haya que rechazar estas transacciones como comparables válidos sino que dependerá del método seleccionado y de la naturaleza de la operación

#### **Cómo llevar a cabo el análisis de comparabilidad**

Análisis genérico de la empresa objeto de examen. Determinación del o los períodos a cubrir.

Se describe la industria, competencia, factores regulatorios y cualquier otro aspecto significativo del entorno de la empresa y de la propia empresa cuyas transacciones se van a analizar.

Por ejemplo: En Uruguay no hay ninguna regulación respecto de las vitaminas como sí lo hay de los medicamentos, existen otras empresas que también distribuyen vitaminas. Los estados contables de esas otras empresas uruguayas se obtendrán de la Auditoría Interna de la Nación y esa información es pública. El período analizado es el ejercicio 2013, respecto de las comparables se tomará un promedio de los ejercicios 2010-2011 y 2012.

Revisión de las transacciones bajo análisis.

Tiene por objeto identificar los aspectos relevantes que caracterizan las transacciones y en función de ellos, decidir la elección del método más adecuado y los factores de comparabilidad más significativos.

Por ejemplo: La empresa uruguaya a los efectos de probar que sus compras a las entidades vinculadas se encuentran como entre partes independientes entendió que el mejor método era el margen neto de la transacción en la medida que se encuentra con mucha información

## Documentación

# Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### DOCUMENTACIÓN DEL SUJETO PASIVO

#### **Cómo llevar a cabo el análisis de comparabilidad**

##### Revisión de los posibles comparables internos si existen

Los comparables internos son transacciones comparables realizadas por la misma entidad que se analiza que, no sólo opera con empresas de su grupo, sino también con proveedores o clientes independientes.

Si se puede disponer de comparables internos, todo el análisis suele ser más simple al poder obtener la mayor parte de la información de la propia empresa. Por eso, normalmente si hay comparables internos y éstos superan el análisis de comparabilidad, deben utilizarse éstos con preferencia comparables externos.

##### Selección de las fuentes de información sobre comparables externos si fuera procedente

Si la empresa carece de comparables internos, el análisis de comparabilidad deberá basarse en datos externos por lo que es preciso conocer las diferentes fuentes de información que se pueden utilizar para seleccionar posibles comparables

##### Selección del método más adecuado y en función del método seleccionado, del indicador de beneficio más apropiado

Una vez completado el análisis funcional de la transacción que se examina respecto de la cual se conoce con profundidad las funciones, riesgos y activos que la empresa vinculada asume, se está en condiciones de seleccionar el método de valoración que a priori parezca más adecuado.

**El método de valoración más adecuado depende fundamentalmente de la naturaleza de la operación y de la información disponible**

##### Identificación de potenciales comparables

Esta selección debe basarse en empresas independientes. La selección o rechazo de los comparables o transacciones debe efectuarse con la mayor objetividad

## Documentación

# Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

### DOCUMENTACIÓN DEL SUJETO PASIVO

#### Cómo llevar a cabo el análisis de comparabilidad

##### Realización de los ajustes de comparabilidad

##### Interpretación de los datos y utilización de los mismos para determinar la remuneración en condiciones de libre competencia

El análisis de comparabilidad proporciona, en la mayoría de casos, un rango de resultados y no un único resultado y ello puede originar cuestiones en torno a la forma de utilizar e interpretar esos datos

A pesar de tratar de buscar la mejor muestra, la misma presenta en general defectos o limitaciones de comparabilidad que no pueden cuantificarse ni ajustarse. En estas circunstancias si la muestra es amplia una forma de mejorar la comparabilidad es utilizar el rango intercuartil

## Documentación

### Estructura de un Estudio de Precios de Transferencia

#### DOCUMENTACIÓN DEL SUJETO PASIVO

#### **4. CRITERIOS DE REPARTO DE GASTOS POR SERVICIOS Y ACUERDOS DE REPARTO DE COSTOS**

- 3.1 Descripción de la operación
- 3.2 Explicación sobre el beneficio del servicio
- 3.3 Base de cargo.
- 3.4 Criterios de reparto.

#### **5. OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE**

A vía de ejemplo un siniestro, robo etc. que haya ocurrido

## **Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional**

- La determinación del grado de comparabilidad de una transacción realizada entre partes vinculadas y otra potencialmente comparable realizada entre sujetos independientes exige confrontar las funciones desarrolladas, los riesgos asumidos y los activos empleados en ambos escenarios.
- Esta comparación se basa en el denominado análisis funcional cuyo objeto es identificar, primero, y luego comparar las actividades significativas desde el punto de vista económico que se asumen por la empresa en una transacción vinculada y las presentes en una transacción realizada entre sujetos independientes.
- Los tres elementos mencionados (funciones, riesgos y activos) aparecen, en relación directa con la remuneración que el mercado otorga a la actividad económica realizada, de modo que con carácter general se asume que cabe esperar un mayor rendimiento cuando se desarrollan más funciones y de mayor valor añadido, se asumen más responsabilidades y se tiene un volumen de mayor activos.
- A los efectos de realizar el análisis funcional, primero debo tener una visión de “helicóptero”, partiendo por ejemplo del organigrama de la empresa, para luego efectuar un cuestionario a cada jefe de cada función de la empresa para entender que es lo que hace.

## **Análisis de Comparbilidad-Análisis Funcional**

- Las funciones que deben identificarse y compararse variarán en cada caso y sector concreto pero pueden incluir, a título de ejemplo, algunas de las siguientes: Investigación y Desarrollo, Diseño e ingeniería de productos, Producción e ingeniería de procesos, Fabricación y montaje, compras, Distribución, comercialización y promoción, Transporte, almacenamiento y funciones generales de dirección y administración.
- En cuanto a los riesgos es frecuente considerar los del mercado, como son las fluctuaciones en el costo de los factores o en los precios de venta de los productos; los derivados del éxito o fracaso del I+D, los financieros, como son los relativos a la evolución de los tipos de interés o de los tipos de cambio de divisas empleadas; los riesgos de gestión de los inventarios; del crédito otorgado a clientes, etc.
- En buena medida, los riesgos asumidos por las partes vendrán determinados por las funciones ejercidas, generalmente el riesgo sigue a la función, por ejemplo si realiza el servicio de garantía del producto, tiene el riesgo de garantía.
- Si bien puede existir una atribución formal o incluso contractual de riesgo, la mejor guía para determinar la adecuada distribución del mismo, será la conducta real de las partes.

## Análisis de comparabilidad -Análisis Funcional

- Los activos utilizados constituyen también un elemento valioso a los efectos de realizar el análisis funcional. Entre aquellos a ponderar se encuentran las instalaciones y equipos, los elementos intangibles, los inventarios a mantener, y en cada caso, sus características principales como su valor de mercado, su ubicación, antigüedad, etc.
- Como se puede ver el análisis funcional es una tarea exigente tanto para el Contribuyente como para la AT ya que requiere más allá del examen de contratos, estados financieros y otros documentos, una investigación tendiente a identificar y comprender, desde una perspectiva principalmente económica, el papel real de cada parte vinculada en la transacción analizada (funciones) lo que en ello expone cada una (riesgos) y los recursos que utiliza
- En la práctica este análisis se efectúa a través de cuestionarios que permiten sistematizar el examen de las distintas funciones y riesgos relevantes. (Se adjunta un cuestionario tipo)
- Es habitual que en la práctica el resultado del análisis de funciones y riesgos de una transacción vinculada se represente a través de una especie de lista (check list) en la que se relacionan las actividades desempeñadas y los riesgos inherentes a dichas actividades y su atribución a cada una de las partes vinculadas, de modo que ello permita, posteriormente una comparación adecuada con las transacciones comparables.
- La trascendencia del análisis funcional resulta independiente del método de valoración elegido. Si bien las funciones riesgos y activos implicados serán variables determinantes del precio de bienes y servicios, no es menor su significación cuando se trata de comparar márgenes, ya dichos márgenes se asocian esencialmente a funciones desarrolladas y 42
- Riesgos asumidos, por ejemplo se admite con carácter general que el margen de un distribuidor pleno debe ser mayor que el de un comisionista

## **Análisis de Comparbilidad- Análisis Funcional**

- Resumiendo: para Elaborar un análisis funcional
  
- Existen en términos generales tres formas de recolectar la información del análisis funcional:
  - Cuestionarios.
  - “Checklist”
  - Entrevistas.
  - Procedimientos empíricos, experiencia de cada uno .
  
- Existen a su vez muchas formas de documentarlo:
  - Tablas.
  - Matrices.
  - Memorandums.

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### • Cuestionario

El cuestionario propone una lista de preguntas genéricas que pueden emplearse para obtener una comprensión de diversas funciones desarrolladas, riesgos asumidos y activos empleados por una entidad. Esta lista de cuestiones no pretende ser exhaustiva y debe adaptarse a las necesidades del negocio o actividad específica que se examina.

### ANÁLISIS DE FUNCIONES

#### • A.1 Investigación y Desarrollo

- 1. Qué actividades de investigación y desarrollo realiza la entidad?
- 2. Existen actividades de investigación y desarrollo realizadas en nombre de la empresa por entidades vinculadas?
- 3. Se encarga a terceros alguna actividad de investigación y desarrollo?
- 4. Dónde se diseñan los productos que comercializa la empresa?
- 5.Cuál es la importancia, dentro de la industria considerada, del desarrollo de patentes?
- 6. De qué patentes es titular la empresa? Descripción de los productos creados por cada patente
- 7. Que Know-how de producción o comercialización ha desarrollado la empresa?
- 8. Qué decisiones en este terreno requieren de aprobación de la entidad matriz?
- 9. Qué tipo de aprobación se requiere?
- 10. Quién elabora el presupuesto de I + D?
- 11. Existen acuerdos de licencia con entidades vinculadas o con independientes?
- 12. Existe algún acuerdo de reparto de costos en vigor?

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

- **Cuestionario**

- **ANÁLISIS DE FUNCIONES**

- **A.2 Fabricación**

- **I. *Compra de materiales***

- 1. Qué materiales o productos semiterminados se adquieren?
- 2. A quien se realizan las compras de materiales?
- 3. Cuándo y como se adquieren las materias primas
- 4. Quién realiza la función de compras?
- 5. Quién planifica las compras?
- 6. Quién negocia los contratos de compra?
- 7. Quién aprueba que el proveedor reúne los requisitos de calidad exigidos?
- 8. Las decisiones de compra requieren aprobación de la entidad matriz?
- 9. Se requiere aprobación para otras decisiones? Quién debe aprobarlas?
- 10. Se realizan algunas compras en consigna?
- 11. Cuáles son los principales riesgos en esta área

- **II. *Inventario***

- Donde se almacena el inventario?
- Quién controla los niveles de inventario?
- Cómo se controlan los niveles de inventario?
- Se controlan a través de un sistema informático?
- Cuántos días de inventario se mantienen por término medio?
- Quién soporta el costo de obsolescencia del inventario?
- Cuáles son los principales riesgos en esta área?

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### • Cuestionario

#### ANÁLISIS DE FUNCIONES

##### • *III. Equipos de fabricación*

- Quién determina el presupuesto de adquisición de equipos?
- Quién negocia la adquisición?
- Quién realiza el mantenimiento de los equipos?
- Quién tiene la capacidad de autorizar el gasto en equipamiento?
- Quién determina las especificaciones del equipamiento?
- A quien se adquiere el equipamiento?
- Se adquieren equipos a entidades vinculadas?
- La entidad tiene autonomía respecto del equipamiento utilizado?
- Puede modificar dicho equipamiento?
- Qué decisiones requieren aprobación de la entidad matriz en esta área?

##### • *IV. Planificación de la Producción*

- Quién toma las decisiones de planificación de la producción?
- Qué factores intervienen en estas decisiones?
- Cuándo se toman esas decisiones?
- Se utiliza un sistema informático?
- Qué decisiones requieren de aprobación de la entidad matriz en esta área?
- Qué tipo de aprobación se requiere?
- Cuáles son los principales riesgos en esta área?
- Sus distribuidores adquieren la totalidad de su producción?

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### • Cuestionario

#### ANÁLISIS DE FUNCIONES

- **V. Fabricación e Ingeniería de procesos**
- Qué productos se fabrican?
- Quién diseña los productos y quien posee la tecnología?
- Cuál es el proceso de fabricación?
- Quién desarrolló el proceso original?
- Se han realizado mejoras localmente?
- Es posible comparar la productividad entre subsidiarias del grupo?
- Alguna vez se ha utilizado un tercero para fabricar los productos?
  
- **VI Empaquetado y Etiquetado**
- Qué tipo de empaquetado y etiquetado se realiza?
- Dónde se realiza?
- Quién toma las decisiones respecto de estas tareas?
- Tiene la entidad completa autonomía para tomar esas decisiones?
  
- **VII Control de Calidad**
- En que forma se realiza el control de calidad?
- Quién establece los estándares y procedimientos de control de calidad?
- Quién realiza el control de calidad y quien soporta los costos?
- Quién proporciona el equipamiento y las técnicas para el control de calidad?
- Qué porcentaje de la producción no supera los controles de calidad?
- Cuáles son los principales riesgos en esta actividad?
- Qué decisiones requieren aprobación de la entidad matriz en este terreno?
- Qué tipo de aprobación se requiere?

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### • Cuestionario

#### ANÁLISIS DE FUNCIONES

- **VIII. Transporte de productos**
- Quién soporta los gastos de transporte de compras y ventas?
- Quién gestiona el transporte de productos?
- Quién realiza el transporte?
- Dónde se transportan los productos?
- Cómo se transportan?
- Quién decide los transportistas?
- Quién decide los plazos de transporte?
- Cuáles son los principales riesgos?
- Qué decisiones requieren aprobación de la entidad matriz?
- Qué tipo de aprobación se requiere?

#### **A.3 Marketing**

- **I. Estratégico**
- La entidad lleva a cabo su propia actividad marketing?
- Se realizan estudios de mercado? Se controla la evolución de la demanda de productos?
- Qué decisiones requieren de aprobación de la entidad matriz en esta área?
- Qué tipo de aprobación se requiere?
- Cuáles son los principales competidores de la empresa?
- Cuáles son los riesgos asociados a la demanda de sus productos?
- Quién elabora el presupuesto de marketing?

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### • Cuestionario

#### ANÁLISIS DE FUNCIONES

##### I. *Estratégico*

- Los distribuidores adquieren siempre lo que elabora el fabricante?
- Alguna entidad vinculada realiza actividades de marketing en su nombre?
- Se utilizan distribuidores independientes?
- Quién elige, autoriza y controla a esos distribuidores?

##### II. *Promoción*

- Que formas de promoción de productos se utilizan por la entidad?
- Qué tipo de anuncios se emplean? Quién los paga?
- Se organizan eventos de promoción? Quién los organiza y paga?
- Se proporcionan muestras a los distribuidores?
- Quién produce folletos, especificaciones, etc.?
- Qué asesoramiento de marketing recibe la empresa?
- Qué decisiones requieren de aprobación de la entidad matriz en esta área?
- Qué tipo de aprobación se requiere?

#### **A4. Ventas y Distribución**

##### I. *Ventas*

- Cómo se hacen las ventas y quien interviene?
- Quién emite la factura al cliente?
- Quién elabora las previsiones de ventas y señala objetivos?
- Quién es responsable del cumplimiento de objetivos de ventas?

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### • Cuestionario

#### ANÁLISIS DE FUNCIONES

##### I. Ventas

- Quién negocia los contratos de venta? Lo hace autónomamente?
- Qué porcentaje de ventas se realiza a entidades vinculadas?
- Cuáles son los riesgos asociados a la demanda de sus productos?
- Qué decisiones requieren de aprobación de la entidad matriz en esta área?
- Qué tipo de aprobación se requiere?
- Se exportan los productos? Quién realiza esta función?
- Cuáles son los principales riesgos de la exportación?

##### II Control de Calidad

- En qué forma se realiza el control de calidad?
- Quién establece los estándares y procedimientos de control de calidad?
- Quién realiza el control de calidad y quien soporta los costos?
- Qué porcentaje de productos se rechazan por los clientes?
- Quién soporta las pérdidas por productos defectuosos?
- Qué decisiones requieren aprobación de la entidad matriz en esta área?
- Qué tipo de aprobación se requiere?

##### III Transporte

- Quién soporta los gastos de transporte de compras y ventas?
- Quién gestiona el transporte de productos?
- Quién realiza el transporte?

## Análisis de Comparabilidad -Análisis Funcional

### • Cuestionario

#### ANÁLISIS DE FUNCIONES

##### III *Transporte*

- Dónde se transportan los productos?
- Cómo se transportan?
- Quién decide los plazos de transporte?
- Quién decide los transportistas?
- Cuáles son los principales riesgos en esta actividad?
- Qué decisiones requieren aprobación de la entidad matriz en esta área?
- Qué tipo de aprobación se requiere?

##### IV *Inventarios*

- La empresa mantiene un inventario de productos?
- Dónde se almacena el inventario?
- Quién controla los niveles de inventario?
- Cómo se controlan los niveles de inventario?
- Se controlan a través de un sistema informático?
- Cuántos días de inventario se mantienen?
- Quién soporta el costo de obsolescencia del inventario?
- Cuáles son los principales riesgos?

##### V *Instalación y Servicios post venta*

- La empresa instala los productos que vende?
- Se proporcionan servicios post venta? Descripción

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### • Cuestionario

#### ANÁLISIS DE FUNCIONES

##### *V Instalación y Servicios post venta*

- Quién repara los productos y quien soporta el costo de reparación?
- Quién soporta los costos de instalación y servicio post-venta?
- Se proporcionan garantías de producto?
- Quién soporta el costo de las garantías?

##### **A5 Administración y Otros Servicios**

###### *I Administración general*

- La entidad realiza una función completa de administración?
- Alguna entidad vinculada realiza alguna función de administración para la entidad?
- Qué decisiones requieren aprobación de la entidad matriz en esta área?
- Qué tipo de aprobación se requiere?
- Quién es responsable de fijar las prácticas administrativas?

###### *II Política de Precios*

- Quién determina el precio de los productos?
- Cuál es la política de precios para los diversos bienes y servicios?
- Cuáles son los riesgos más importantes en esta actividad?
- Qué decisiones requieren aprobación de la entidad matriz en esta área?
- Qué tipo de aprobación se requiere?

###### *III Contabilidad*

- Qué funciones de contabilidad se desarrollan y por quien?

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### • Cuestionario

#### ANÁLISIS DE FUNCIONES

#### III *Contabilidad*

- Dónde se preparan los Estados Contables?
- Qué decisiones requieren aprobación de la entidad matriz en esta área?
- Qué tipo de aprobación se requiere?
- Quién tiene autoridad para operar con cuentas bancarias y con qué límites?
- Soporta la entidad el riesgo de crédito en las ventas a clientes?
- Quién negocia y paga los seguros contratados?

#### IV *Legal*

- Quién es responsable de los asuntos legales?
- Qué decisiones requieren aprobación de la entidad matriz en esta área?
- Qué tipo de aprobación se requiere?

#### V *Procesos informáticos*

- La programación y procesos informáticos se realizan por la entidad? En caso contrario dónde y por quien se realizan?
- Quién desarrolló el software? Se realizó algún pago por ello?
- Quién tiene autoridad para adquirir equipos?
- Qué decisiones requieren aprobación de la entidad matriz en esta área?
- Qué tipo de aprobación se requiere?

#### VI *Financiación, Préstamos, Créditos*

- Existen préstamos entre entidades vinculadas o cuentas a largo plazo? Se aplica un interés?
- Qué condiciones de crédito se conceden y se reciben?

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### • Cuestionario

#### ANÁLISIS DE FUNCIONES

##### **VI** *Financiación, Préstamos, Créditos*

- Se cargan o abonan intereses si se exceden los plazos de crédito?
- Quién es responsable de pactar las condiciones de los créditos?
- Cuáles son los mayores riesgos de la entidad en esta actividad?
- Qué decisiones requieren aprobación de la entidad matriz?
- Qué aprobaciones se requieren?

##### **VII** *Recursos Humanos*

- Existe alguna retribución a o desde las filiales no residentes?
- Qué formación se proporciona a sus empleados?
- Cuál es la duración del período de formación?
- Existe formación continua?
- Dónde se realiza la formación para la dirección?
- Todos los empleados forman parte de la plantilla?
- Quién es el responsable de seleccionar los empleados?
- Qué decisiones requieren aprobación de la entidad matriz en esta área?
- Qué tipo de aprobación se requiere?

##### **VIII** *Uso de Activos – Leasing*

- Los activos empleados son propios o se alquilan a otras entidades vinculadas o independientes?
- Se ceden activos en leasing a entidades vinculadas?

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

- **Cuestionario**  
**ANÁLISIS DE FUNCIONES**

### VIII *Uso de Activos – Leasing*

- Quién es responsable de esta función?

### IX *Dirección*

- Ante quien responde el director general?
- Además del director general, alguien más debe responder ante la matriz?
- Quién es responsable de tratar con los organismos públicos?
- La entidad matriz impone la utilización de otros procedimientos que los desarrollados por la entidad?
- De donde proceden las órdenes en relación con las decisiones corporativas?
- Qué decisiones requieren aprobación de la entidad matriz en esta área?
- Qué tipo de aprobación se requiere?

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### • Cuestionario

#### ANÁLISIS DE RIESGOS

##### **B.1 Riesgo de Mercado**

- 1. Cuáles son los riesgos de mercado de la actividad?
- 2. Soporta la entidad los riesgos de mercado, en caso contrario quién los soporta?
- 3. Los riesgos de mercado son significativos?

##### **B.2 Riesgo de inventario**

- 1. El inventario sufre obsolescencia?
- 2. Quién soporta el costo de obsolescencia?
- 3. Proporciona la entidad garantías respecto de los productos terminados?
- 4. Quién soporta el costo de devolución del producto en garantía?

##### **B.3 Riesgo de crédito**

- 1. Qué plazos de crédito se conceden y se reciben?
- 2. Soporta la entidad el riesgo de insolvencia de clientes, en caso contrario quién lo hace?
- 3. Este riesgo es significativo?

##### **B.4 Riesgo de Tipo de Cambio**

- 1. Está la entidad expuesta a riesgo de tipo de cambio? En caso afirmativo, explicar de que modo?
- 2. Este riesgo es significativo?
- 3. Qué medidas se adoptan para minimizar este riesgo?
- 4. Dispone la entidad de algún manual de procedimiento para tratar el riesgo de tipo de cambio? Si fuera así, proporcionar una copia
- 5. Se suscriben contratos de cobertura del riesgo de tipo de cambio? En caso afirmativo explicar

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### • Cuestionario

#### ANÁLISIS DE INTANGIBLES

##### **C.1 Fabricación**

###### *I Investigación y Desarrollo*

- Ha desarrollado la entidad sus propios productos? Son únicos?
- Ha desarrollado la entidad procesos de fabricación?
- Qué importancia tienen esos procesos en su negocio? Son únicos?

###### *II Proceso de fabricación – know – how tecnológico*

- Posee la entidad know – how tecnológico? De que naturaleza?
- Qué importancia tiene ese know – how en su negocio?
- Es el know – how único?

###### *III Marcas, patentes, etc.*

- La entidad es titular de alguna marca, patente?
- Qué importancia tienen esas marcas o patentes en su negocio?

###### *IV Calidad de Producto*

- Dentro de la industria y comparando con la competencia cómo valoraría la entidad la calidad de sus productos?

###### *V Otros*

- Existe algún otro intangible de fabricación?
- Existen acuerdos de licencia de intangibles?

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### • Cuestionario

#### ANÁLISIS DE INTANGIBLES

#### **C.2 Comercialización**

##### *I Marcas Nombres comerciales*

- La entidad es titular de alguna marca o nombre comercial?
- Qué importancia tienen esas marcas o nombres comerciales en su negocio?

##### *II Reputación corporativa*

- Considera la entidad que tiene reputación corporativa?
- De qué naturaleza?
- Es la reputación corporativa importante en su negocio?

##### *III Organización comercial desarrollada*

- La entidad tiene una organización comercial desarrollada? Descripción

##### *IV Servicio al cliente*

- Dentro de la industria y comparado con la competencia cómo valoraría la entidad la calidad del servicio proporcionado a sus clientes?

## Análisis de comparabilidad-Análisis Funcional

<b>Funciones</b>	<b>CM</b>	<b>Filial</b>
I+D	X	
Fabricación/ensamblaje		X
Almacenaje/inventario		X
Control calidad		X
Reparaciones		X
Garantía de Producto		X
<b>Activos</b>		
Edificios		X
Maquinaria		X
Equipo y maquinaria		X
<b>Riesgos</b>		
Tipo de cambio		X
Obsolescencia del Inventario	X	
Garantía del Producto	X	

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

Análisis Funcional	Empresa A	Empresa B
<b>Funciones</b>		
Investigación & Desarrollo		√
Compras	√	√
Manufactura	√	√
Ensamblaje y Empaque	√	√
Almacenaje y Logística	√	√
Ingeniería	√	√
Control de Calidad	√	√
Administración de Mano de Obra, Capacitación	√	√
Mercadeo		√
Ventas & Distribución		√
Servicios Post-Venta		√
<b>Riesgos</b>		
Riesgos de Negocio		√
Riesgos de Mercado	√	√
Riesgos de Manufactura	√	√
Riesgos Cambiarios		√
Riesgo de Inventario	√	√
Riesgo de Crédito	√	√
Riesgo por Investigación & Desarrollo		√
Riesgo por Garantías		√

## Análisis de Comaparabilidad-Análisis Funcional

Cuadro de Cadena de Valor. Clasificación de actividades de apoyo

<b>FUNCIONES</b>			
<b>Infraestructura</b>	<b>Administración de RRHH</b>	<b>Desarrollo de Tecnología</b>	<b>Abastecimiento</b>
Adm General	Reclutamiento	Investigación básica	Materias Primas
Planeación	Contratación	Diseño de producto	Provisiones
Finanzas	Capacitación	Diseño de equipo	Maquinaria
Contabilidad	Desarrollo	Diseño industrial	Equipo de laboratorio
Asuntos legales	Compensaciones	Procedimientos	Equipo de oficina
Adm de calidad			Inmuebles

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

Cuadro de Cadena de Valor. Clasificación de actividades primarias

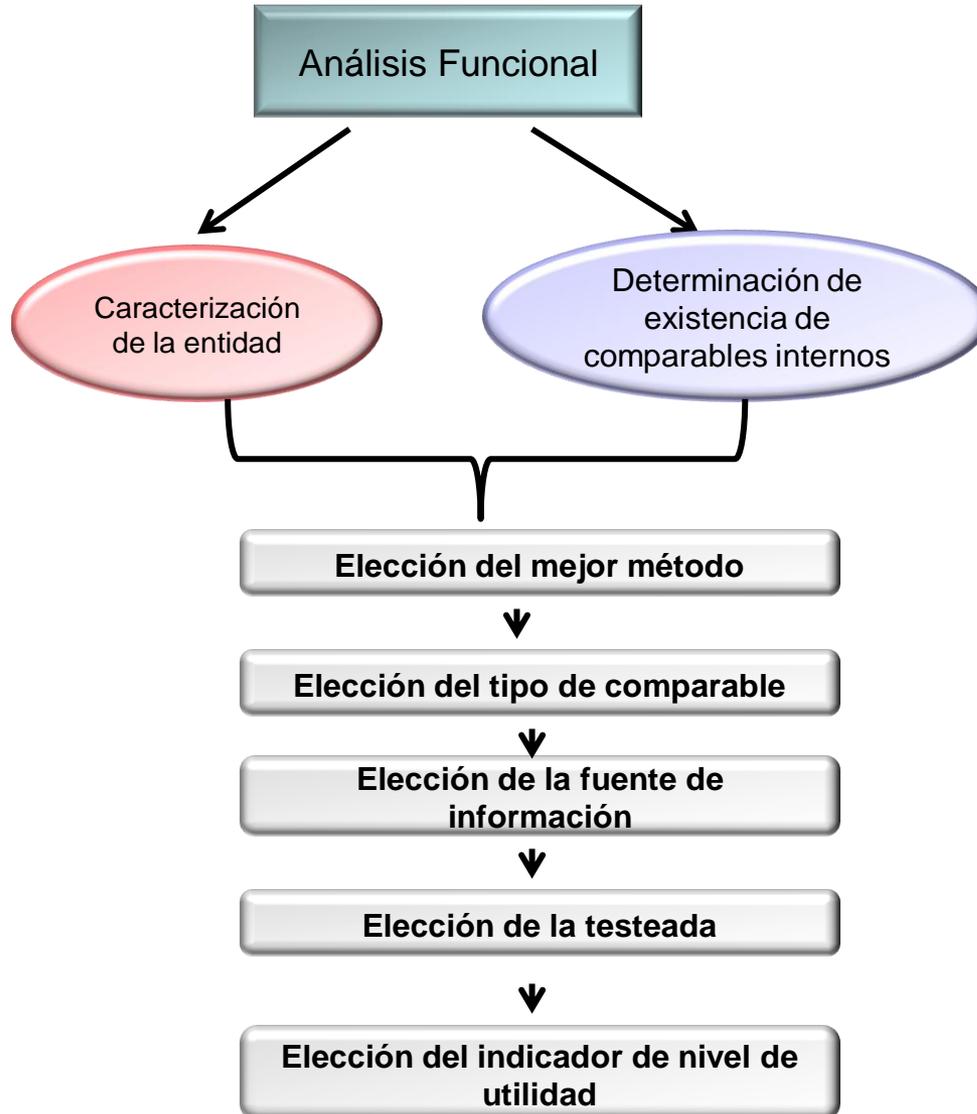
FUNCIONES				
Logística Interna	Operaciones	Logística externa	Marketing y ventas	Servicios
Manejo de materiales	Maquinado	Almacenamiento de PT	Publicidad	Instalación
Almacenamiento de materia primas	Empaque	Manejo de materiales	Promoción	Reparación
Control de inventarios	Ensamble	Entrega	Fuerza de Ventas	Entrenamiento
Programación de vehículos	Mantenimiento de equipo	Procesamiento de pedidos	Selección de canales	Reposición
Devolución a los proveedores	Operaciones de Instalación		Determinación de precio	

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

- La trascendencia del análisis funcional resulta independiente del método de valoración elegido. Si bien las funciones riesgos y activos implicados serán variables determinantes del precio de bienes y servicios, no es menor su significación cuando se trata de comparar márgenes, ya dichos márgenes se asocian esencialmente a funciones desarrolladas y Riesgos asumidos, por ejemplo se admite con carácter general que el margen de un distribuidor pleno debe ser mayor que el de un comisionista que asume riesgos y funciones más limitados.

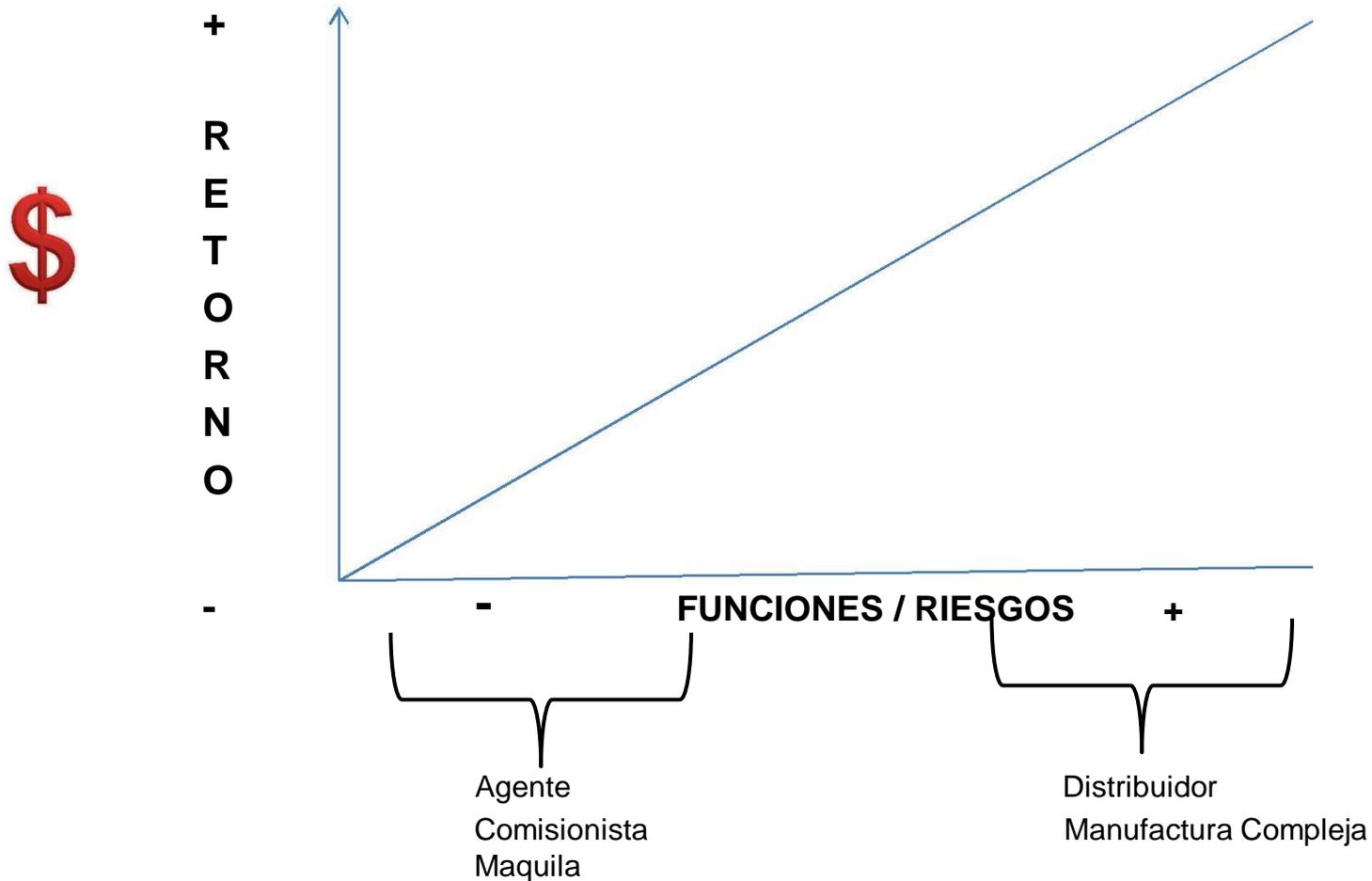
## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

- Uno de los productos del análisis funcional es la caracterización de la entidad



## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### Caracterización de la entidad



## **Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional**

### **Caracterización de la entidad – Tipologías de empresas desde un punto de vista funcional**

- **Entidades de Manufactura**
  - Manufactura Total (Full Fledge Manufacturing)
  - Manufactura por Contrato (Contract Manufacturing)
  - Manufactura por Encargo (Toll/Consignement) (fazón)
  
- **Entidades de Distribución**
  - Distribuidor de Riesgo Total
  - Distribuidor de Riesgo Limitado
  - Agente
  - Comisionista
  
- **Prestadores de Servicios**
  - Simples no intensivos en Activos (Back Office)
  - Simples con activos
  - Complejos pero no involucran intangibles
  - Que involucran intangibles
  
- **Arrendadores**
  - De activos propios o subarrendadores
  
- **Licenciatarios**

## **Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional**

### **Caracterización de la entidad – Tipologías de empresas desde un punto de vista funcional**

- Entidades de Manufactura

#### Manufactura Total

- El fabricante que realiza su producción utilizando sus diseños, materias primas y procesos, bajo su propio riesgo y por su cuenta.
- Vende un producto terminado
- Desarrolla sus intangibles.
- Produce múltiples productos
- Es propietario del inventario
- Es propietario de intangibles
- Riesgo de negocio amplio: Inventarios, cobranza, inversión en activo fijo.
- Obtiene MP
- Establece plan de manufactura
- Diseña
- Realiza control de calidad
- Su rentabilidad debe ser mas alta que en un manufacturero por contrato o maquila

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### Caracterización de la entidad – Tipologías de empresas desde un punto de vista funcional

- Entidades de Manufactura

#### Manufactura por Contrato

- Un fabricante bajo contrato (MBC) es una empresa de manufactura (relacionada o no relacionada) que produce bienes en su nombre y por su propia cuenta bajo el requerimiento de otra empresa principal.
- El principal da direcciones y envía órdenes que debe cumplir.
- El MBC compra las materias primas y es dueña del inventario de producto en proceso y del inventario del producto terminado hasta que lo vende al principal
- Normalmente el MBC logra mejores costos por las economías de escala y especialización
- Este esquema evita que el mandante principal establezca su propia manufactura
- Participa en obtención de MP
- Es propietario del inventario, pero a riesgo del principal
- Puede ser propietario de intangibles
- Es frecuente que trabaje con fórmulas y diseño del mandante
- Riesgo de negocio limitado. Solo de cobranza/capital de trabajo y de su inversión en activo fijo
- Establece plan de manufactura
- Puede diseñar
- Control de calidad establecido y controlado por ambas partes
- El pago normalmente es a destajo, en función al volumen procesado

## **Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional**

### **Caracterización de la entidad – Tipologías de empresas desde un punto de vista funcional**

- Entidades de Manufactura

#### Manufactura por Encargo (MPE) (fazón)

- Produce bienes en nombre y por cuenta de su principal
- El principal da direcciones y coloca órdenes que debe ser cumplidas por el manufacturero
- El principal compra las materias primas y es dueño de los inventarios a lo largo del proceso de manufactura
- El MPE cobra un servicio solamente (un fee)
- El pago normalmente es a destajo, en función al volumen procesado
- No es propietario del inventario
- No es propietario de intangibles
- Riesgo de negocio limitado. Solo de cobranza y de su inversión en activo fijo
- No participa en la obtención de materia prima
- No establece plan de manufactura
- No diseña
- Control de calidad establecido y controlado por el mandante

## **Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional**

### **Caracterización de la entidad – Tipologías de empresas desde un punto de vista funcional**

- Entidades de Distribución

#### Distribuidor Total

- Realiza las ventas en su nombre, de inventarios de su propiedad y posesión, bajo su cuenta y riesgo. Para el fabricante, es una venta definitiva. La venta se triangula vía el distribuidor, que gana en el diferencial de precios.
- Absorbe todos los riesgos: CxC, inventario, tipo de cambio, precio, garantía.
- Su rentabilidad es mayor debido a su riesgo y funciones
  
- Ahora el distribuidor es menos rentable que un fabricante
  
- Puede o no haber exclusividad
- Es propietario del inventario
- Tiene riesgo de inventario
- **No es propietario de intangibles ( excepto los desarrollados en su mercado o en exclusividad)**
- Tiene riesgo en tipo de cambio
- Recibe y otorga garantía
- Coordina logística
- Realiza la mercadotecnia local
- Tiene riesgo de cuenta por cobrar

## **Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional**

### **Caracterización de la entidad – Tipologías de empresas desde un punto de vista funcional**

#### Entidades de Distribución

##### Distribuidor Riesgo Limitado (DRL)

- Es una compañía de ventas que ve en su propio nombre a clientes no relacionados
- El DRL compra de un principal bienes cuando la venta esta asegurada y toma la propiedad de la misma solo momentáneamente (“Flash Title”) lo cual disminuye el riesgo de tenencia de inventarios
- No obstante el DRL sigue manteniendo cierto riesgo de que su margen de utilidad derivado de las ventas al cliente final no cubran sus costos fijos. Debe existir cierto volumen de operación
- Dado que los riesgos asociados a la tenencia de inventarios los tiene el principal el DRL tiene una utilidad de operación asegurada (salvo por el tema de no alcanzar el punto de equilibrio).
- Similar a un agente, pero realiza las ventas en su nombre, traspasando el riesgo al fabricante. La venta se triangula vía el distribuidor, que gana en el diferencial de precios.
- Su rentabilidad es menor que un Distribuidor total debido a su bajo riesgo y funciones
- Normalmente trabajan bajo pedido
- Es dueño de los inventarios, pero “los compra título flash” y no los paga sino hasta que él los vende.
- Traspasa algunos riesgos al principal, como devolución de inventario obsoleto, cuentas a cobrar, etc
- Hay exclusividad.
- Es propietario del inventario (con título flash)
- Tiene riesgo limitado de inventario
- No es propietario de intangibles
- Puede tener riesgo en tipo de cambio o no (normalmente no)
- Coordina logística
- Generalmente no participa en la mercadotecnia local

## **Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional**

### **Caracterización de la entidad – Tipologías de empresas desde un punto de vista funcional**

- Entidades de Distribución

#### Distribuidor Riesgo Limitado (DRL)

- Lo que se observa en la practica, es que existen variantes de los DRL .
- Se podría decir que en general hay dos tipos de DRL :
  - DRL con baja intensidad de gastos operativos (bajas funciones) , el driver de utilidad son las ventas
  - DRL con alta intensidad de gastos operativos (muchas funciones)
  - DRL Mixto (que hace otras cosas aparte de la distribución)
- Los de baja intensidad, digamos son los “normales” en donde el “*driver*” de utilidad es la venta y se les puede asimilar en un momento dado a un prestador de servicios.
- Los de alta intensidad, digamos son los “modernos” en donde el “*driver*” de utilidad es el nivel de gastos y no es un simple prestador de servicios , sino que es algo mas.
- Los mixtos, pues son distribuidores con una personalidad mas propia y con un mayor grado de autonomía que se sale “del molde común”. Estos no pueden ser evaluados por su nivel de gastos de operación y hay que analizar realmente cual es el *driver* de utilidad y si se puede se puede segmentar su información

## **Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional**

### **Caracterización de la entidad – Tipologías de empresas desde un punto de vista funcional**

- Entidades de Distribución

#### Comisionista/mandatario

- El comisionista vende en su propio nombre pero a riesgo y beneficio de un principal.
- El comisionista gana menos que un distribuidor de riesgo limitado porque tiene menores funciones y riesgos.
- Un “comisionista” es un mandatario.
- El comisionista recibe un mandato para concluir contratos en nombre propio (el vende) pero por cuenta y riesgo de un principal.
- Legalmente el contrato de venta es entre el cliente y el comisionista, pero económicamente los riesgos y la propiedad de la mercancía es del principal

## **Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional**

### **Caracterización de la entidad – Tipologías de empresas desde un punto de vista funcional**

- Entidades de Distribución

#### Comisionista/Mandatario

- Es similar a un agente y a un distribuidor de riesgo limitado (pero en medio de ambos desde un punto de vista funcional y de riesgos), pero realiza las ventas en su nombre, traspasando el riesgo al fabricante. La venta se triangula vía el comisionista/mandatario, que gana en el diferencial de precios como una “comisión”.
- Normalmente trabajan bajo pedido.
- Es dueño virtual de los inventarios, pero no los paga sino hasta que el los vende.
- No recibe los inventarios nunca ya que no tiene bodega
- Generalmente hay exclusividad
- Es propietario del inventario en un sentido legal pero no económico
- No es propietario de intangibles
- No tiene riesgo en tipo de cambio
- Recibe y otorga garantía
- No coordina logística
- No diseña la mercadotecnia. Implementa la que se le indica

## **Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional**

### **Caracterización de la entidad – Tipologías de empresas desde un punto de vista funcional**

- Entidades de Distribución

#### Agente

- El agente facilita las ventas a los clientes del principal.
- Un agente gana una rentabilidad menor que la de un comisionista porque realiza menores funciones y asumen menos riesgos.
- Es similar a un agente tercero independiente vende a nombre del principal y se gana una comisión.
- Normalmente trabajan bajo pedido
- No mantienen inventario
- Puede representar a varios fabricantes
- Puede haber exclusividad

## **Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional**

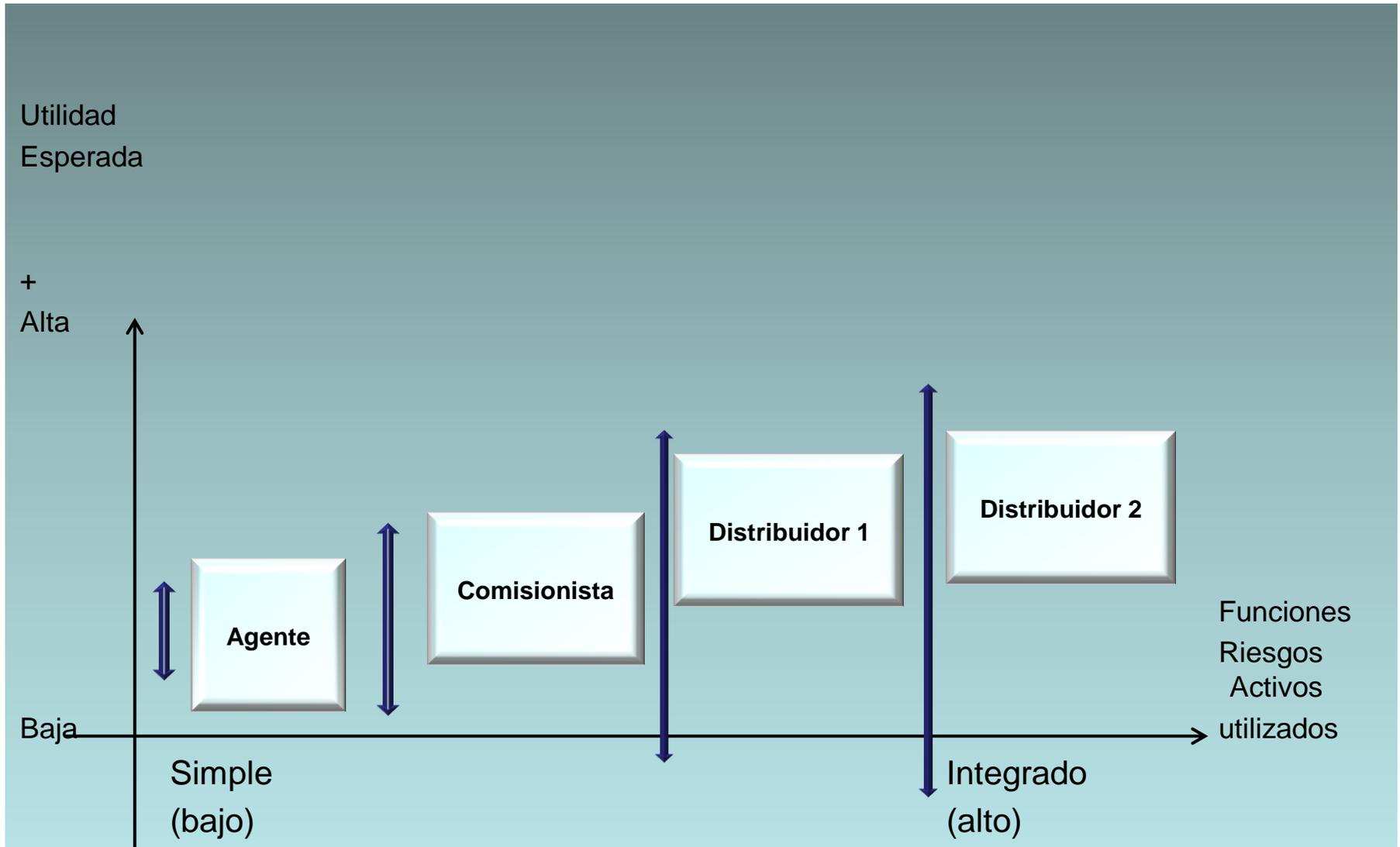
### **Caracterización de la entidad – Tipologías de empresas desde un punto de vista funcional**

- Entidades de Distribución

#### Agente

- No conserva ni es propietario del inventario
- No es propietario de intangibles
- No otorga garantía
- No coordina logística
- No diseña la mercadotecnia. Implementa la que se le indica

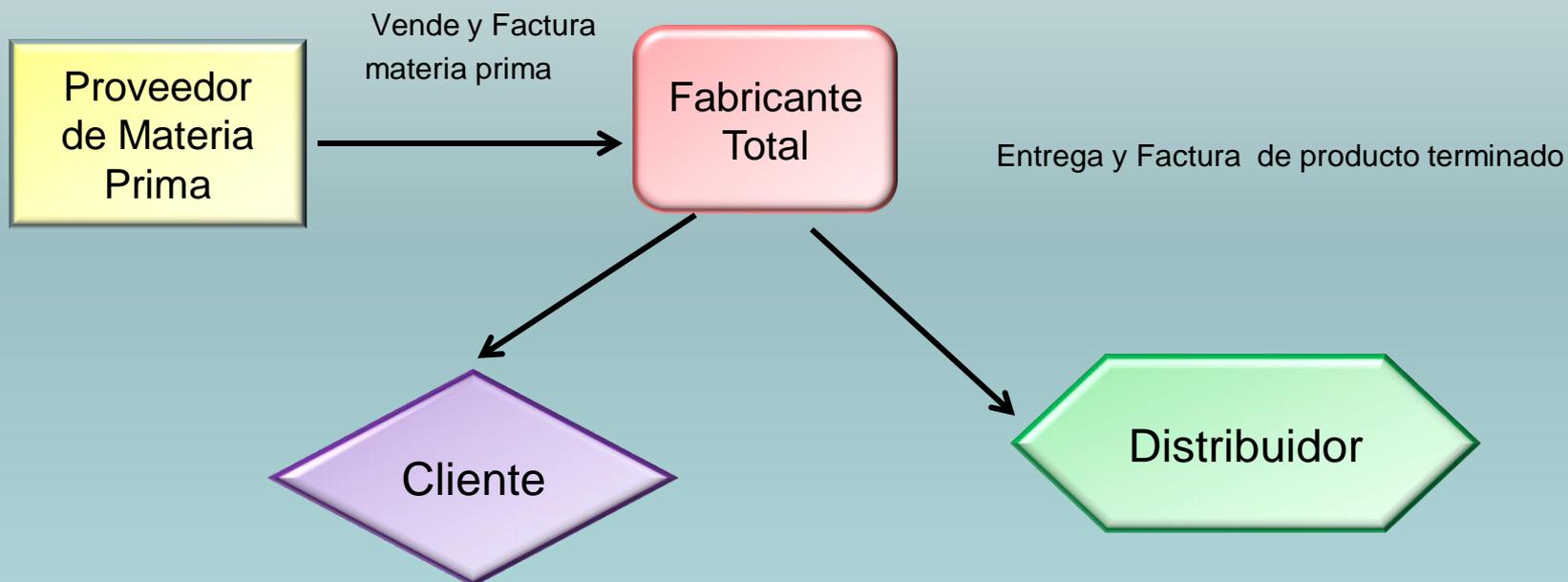
## Análisis Funcional –tipo Distribuidor–.



## Análisis Funcional

### Manufactura Total: Flujograma

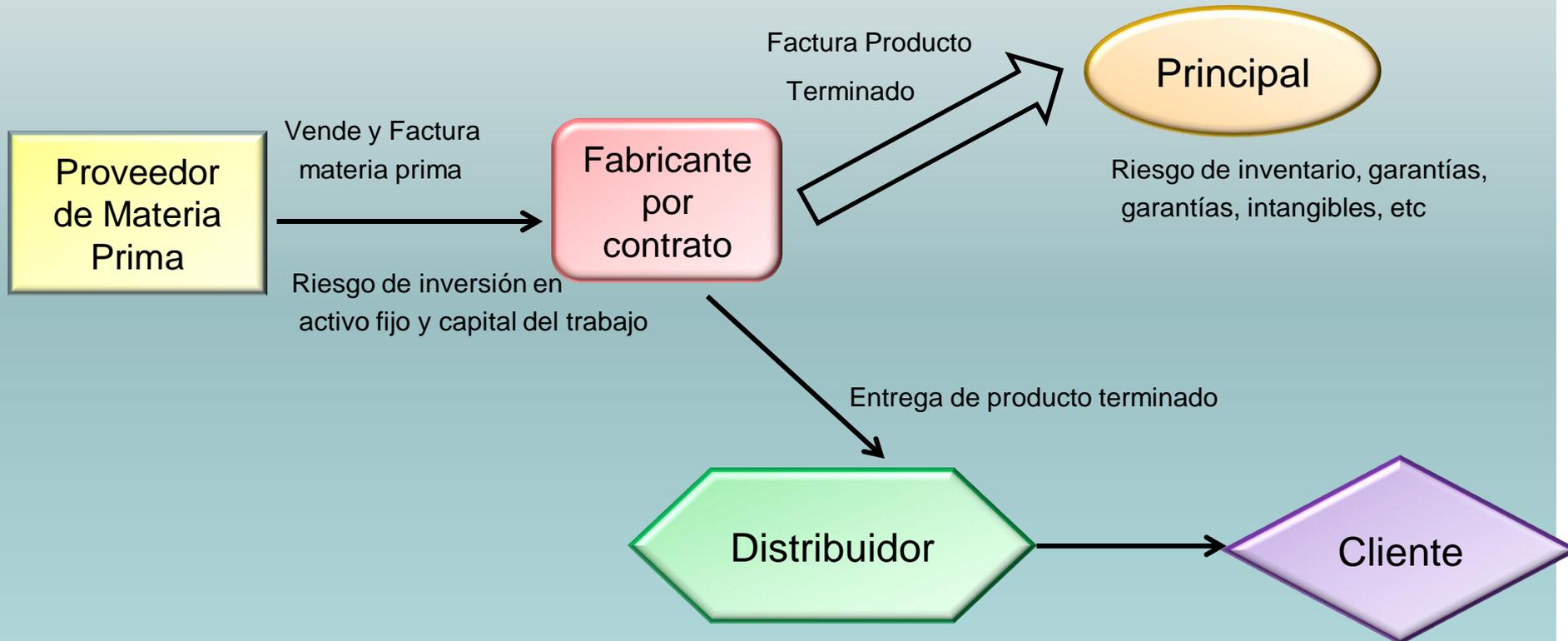
- El fabricante que realiza su producción utilizando sus diseños, materias primas y procesos, bajo su propio riesgo y por su cuenta. Vende un producto terminado y desarrolla sus intangibles



## Análisis Funcional

### Manufactura por contrato: Flujoograma

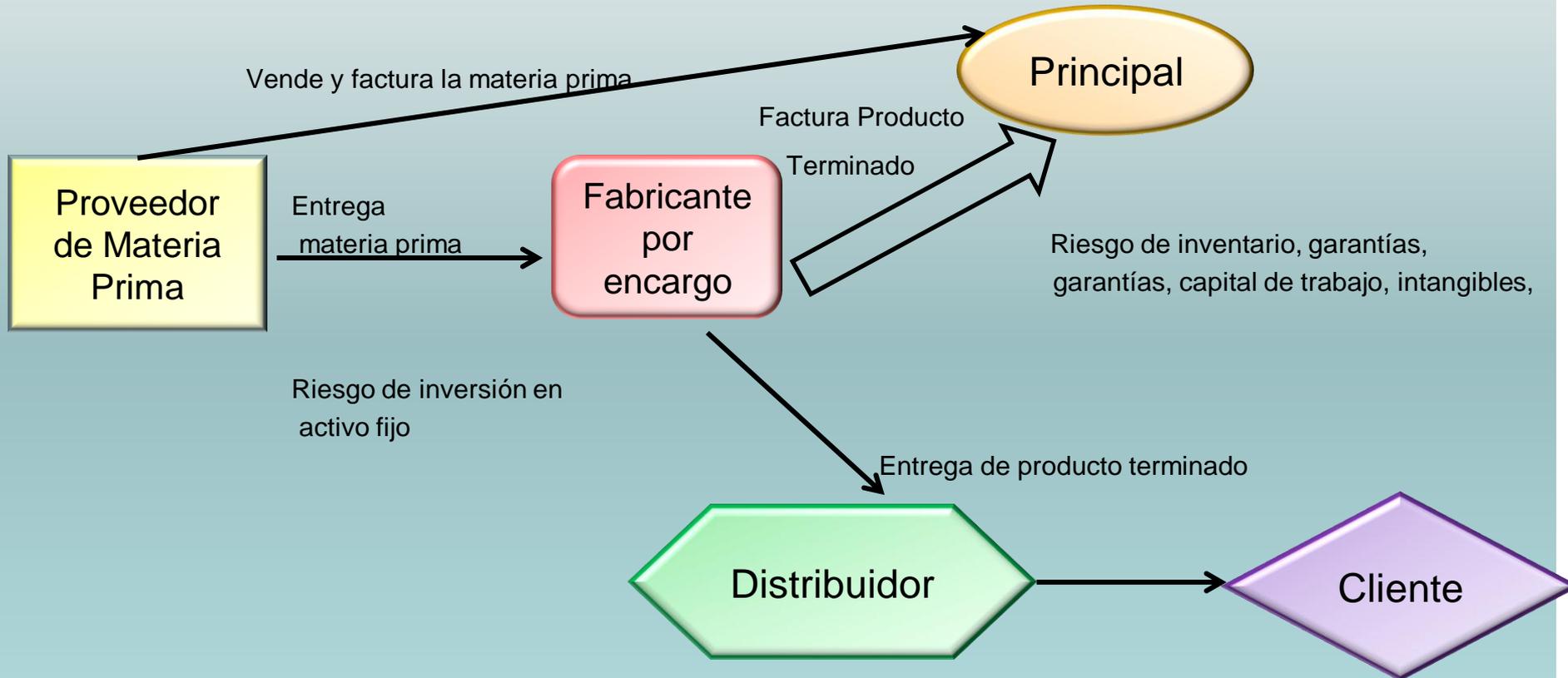
Cuando se hace una planeación con supply chain normalmente el fabricante bajo contrato y distribuidor están en un país con tasas altas de impuestos y el principal quien asume la mayoría de los riesgos en un país de bajo impuesto.



## Análisis Funcional

### Manufactura por Encargo: Flujograma

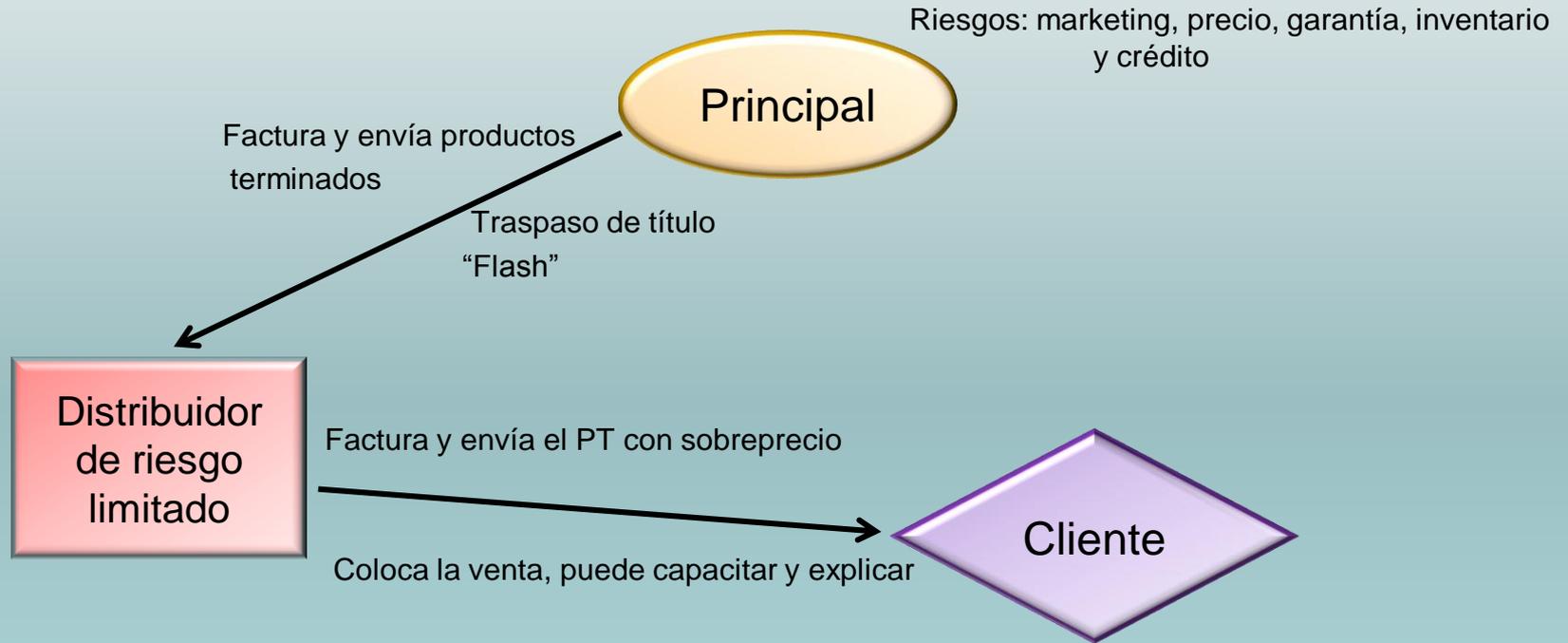
- Cuando se hace una planeación con supply chain normalmente el fabricante por encargo y distribuidor están en un país con tasas altas de impuestos y el principal quien asume la mayoría de los riesgos en un país de bajo impuesto.



## Análisis Funcional

### Distribuidor de riesgo limitado: Flujograma

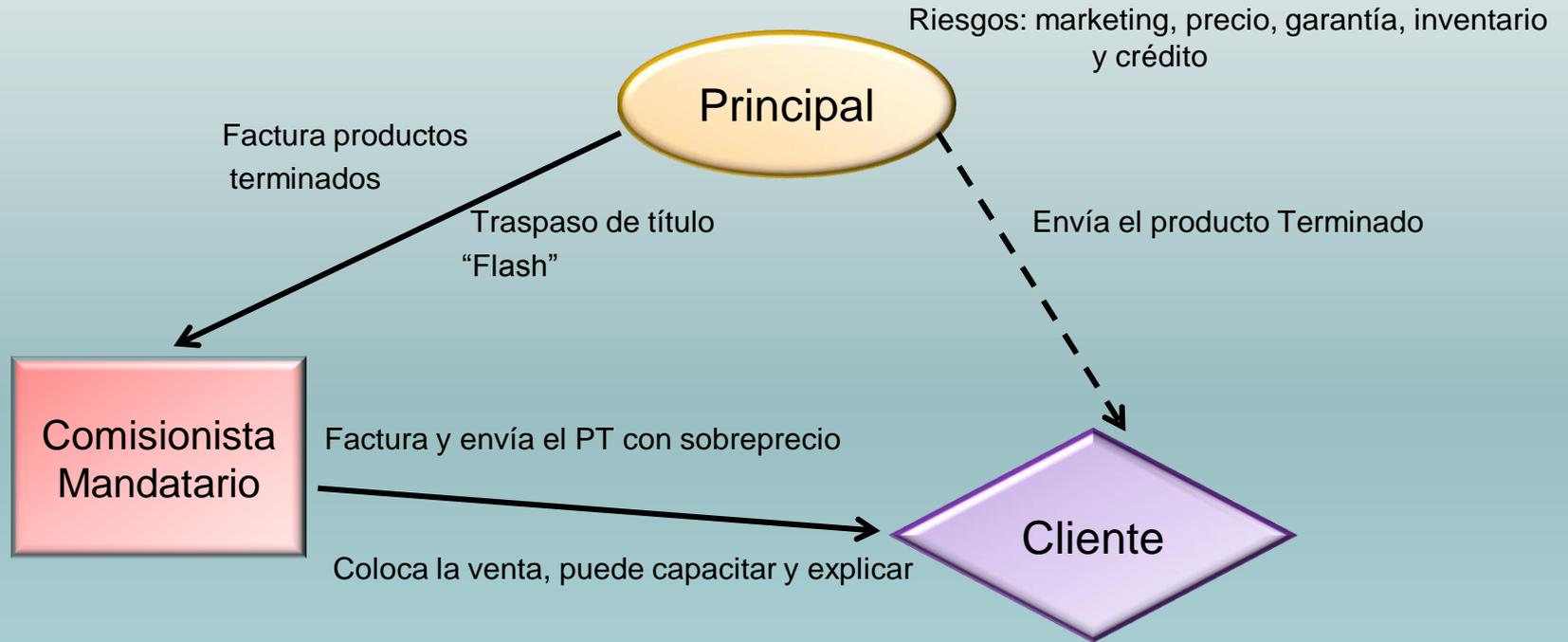
Cuando se hace con planeación el principal está en un país de bajo impuesto y el distribuidor en un país con alto impuesto



## Análisis Funcional

### Comisionista/Mandatario: Flujograma

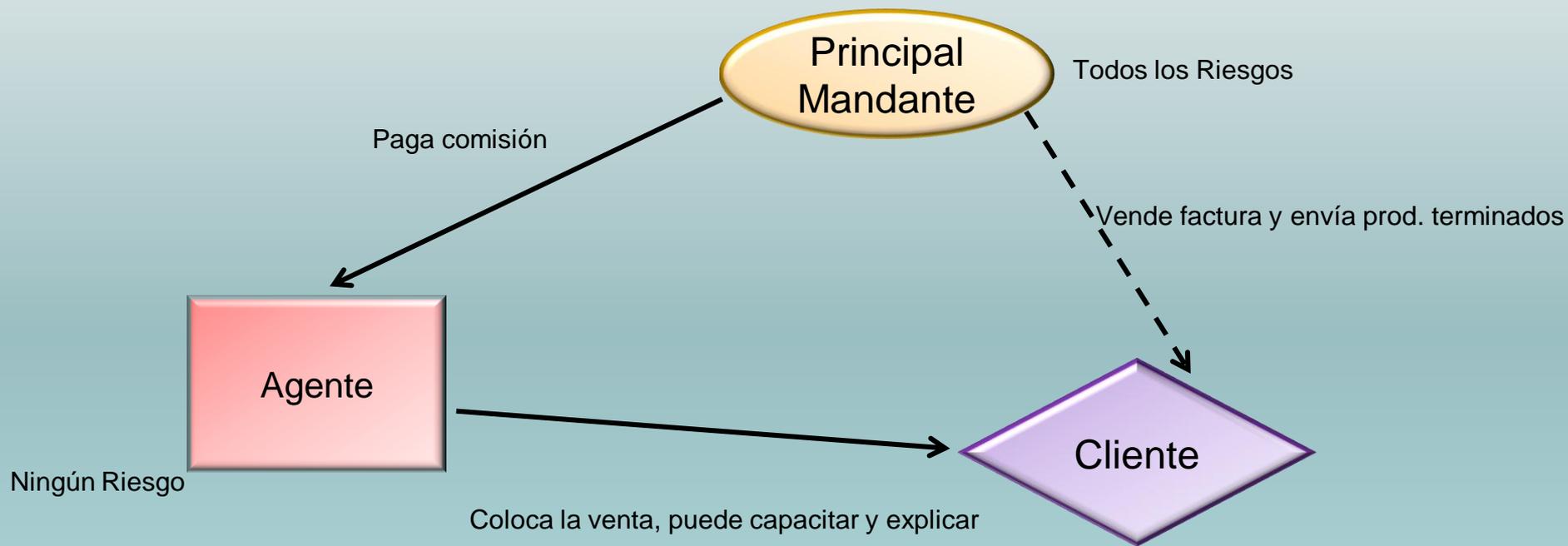
Cuando se hace con planeación el principal está en un país de bajo impuesto y el comisionista en un país con alto impuesto



## Análisis Funcional

### Agente: Flujograma

Cuando se hace con planeación el principal está en un país de bajo impuesto y el agente en un país con alto impuesto. Ejemplo Seguros, bienes raíces



## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### Análisis Financiero

- Es importante tener en cuenta dentro del análisis funcional, un análisis financiero
- En la medida que se incluye un análisis de los activos involucrados por una o un conjunto de operaciones, se deberá realizar el estudio de los estados financieros a través de indicadores conocidos.
- A través de los indicadores se podrá efectuar un análisis de los activos tomando los mismos como medida comparativa
- Las razones financieras son la relación de una cifra con otra dentro o entre los estados financieros de una empresa.
- Existen tres tipos de razones financieras: razones de rentabilidad, razones de liquidez y razones de operación
- Razones de rentabilidad: buscan evaluar las utilidades obtenidas respecto a la inversión que las originó o la estructura generadora de las mismas.  
Retorno/inversión=  $\text{utilidad neta} / \text{total activo}$   
Rendimiento/activo fijo=  $\text{utilidad operativa} / \text{activo fijo}$

## Análisis de Comparabilidad-Análisis Funcional

### Análisis Financiero

- Razones de liquidez: buscan evaluar si el negocio tiene la capacidad suficiente para cumplir con sus obligaciones con acreedores y proveedores y accionistas.  
Palanca financiera=  $\text{activo total} / \text{capital contable}$   
Razón circulante o Prueba líquida=  $\text{activo circulante} / \text{pasivo circulante}$   
Prueba ácida=  $\text{activo circulante} - \text{inventarios} / \text{pasivo circulante}$
- Rotaciones: las razones de utilización de activos indican que tantas veces al período una empresa vende sus inventarios o cobra su cartera de clientes. En cuanto a los activos fijos muestra que tan productivos han sido los mismos en cuanto a generar ingresos.  
Rotación activo fijo=  $\text{ventas netas} / \text{activo fijo}$   
Rotación inventarios=  $\text{costo de ventas} / \text{inventario}$   
Rotación de clientes =  $\text{total ingresos} / \text{deudores de ventas}$

## Otros factores del Análisis de Comparabilidad

### Características de los bienes transmitidos o de los servicios prestados

- En el caso de bienes tangibles se debe analizar sus rasgos físicos, sus cualidades, su fiabilidad.
- En el caso de servicios se tendrá que tener en cuenta a vía de ejemplo su naturaleza, su calidad y alcance.
- Hay que tener en cuenta cualquier intangible valioso que pueda incorporar el bien o servicio.
- Otro elemento que puede tener una incidencia importante en el precio de un producto, al menos durante un determinado período de tiempo, es la incorporación de una tecnología avanzada.

### Cláusulas Contractuales

- Entre partes independientes las responsabilidades, riesgos y beneficios entre las partes se derivarán en gran medida de los contratos establecidos.
- Siempre se debe verificar la concurrencia en la práctica de lo estipulado contractualmente y la consistencia de las cláusulas contractuales con la sustancia económica de la transacción.
- Entre las cláusulas contractuales que pueden tener significación se encuentran el volumen pactado de compra-ventas, la forma y plazos de pago, el ámbito y términos de las garantías prestadas, los derechos de actualización revisión o modificación del contrato, su duración etc.
- Se deberá valorar en cada caso en que medida es importante los contratos. A vía de ejemplo es crucial conocer el contrato en el caso de licencia de una regalía y se aplica el método comparable entre partes independientes.

## Otros factores del Análisis de Comparabilidad

### Circunstancias económicas

- Los precios del mismo bien o servicio pueden variar dependiendo del mercado en el que se realizan las transacciones.
- Entre las circunstancias para determinar la comparabilidad de los mercados se encuentran su localización geográfica, su tamaño, el grado de competencia existente, la disponibilidad de productos sustitutivos, las reglamentaciones públicas que le pueden afectar, la fase de comercialización (mayorista, minorista), los costos de producción o transporte, etc.
- También se toma en cuenta en la práctica las circunstancias propias de la empresa testada, por ejemplo el tamaño de la empresa (medido a través de su volumen de facturación, número de empleados, etc.), la existencia de intangibles valiosos, etc.

### Estrategias mercantiles

- Se debe estudiar las estrategias mercantiles que puedan tener influencia significativa en los precios o márgenes de las empresas
- Por ejemplo una estrategia de penetración de mercado puede hacer que en un período de tiempo determinado los precios o márgenes de beneficio de una empresa vinculada resulten inferiores a los de cualquier otro competidor. En este caso deberá analizarse cual de las partes vinculadas le corresponde soportar el costo de esta estrategia

## Fases del proceso del Análisis de Comparabilidad

- Determinación de los años que va a cubrir el análisis
- Análisis general de las circunstancias del contribuyente: examen de la industria, de la competencia, de los factores económicos y regulatorios y de otros elementos que afectan al contribuyente y a su entorno.
- Comprensión de la operación vinculada objeto de análisis – Análisis Funcional, determinación de la parte testeada.
- Revisión de la existencia de comparables internos
- Determinación de las fuentes de información de comparables externos, si recurre a ellos
- Selección del método de valoración y , en su caso, del indicador financiero apropiado
- Identificación de potenciales comparables, definiendo las características claves que deben presentar para ser considerados como tales
- Determinación de ajustes, cuando corresponda
- Interpretación y utilización de los datos obtenidos y determinación de la remuneración de libre competencia

## FUENTES DE INFORMACIÓN

- Una de las fuentes de información más importantes es la información pública.
- Responden a esta categoría los estudios sectoriales llevados a cabo por analistas financieros, los informes anuales publicados por las compañías por exigencia legal así como la información proporcionada a los accionistas y la información disponible en las páginas web de las empresas, entre otros.
- Las publicaciones sectoriales de los analistas financieros son muy útiles para comprender las particularidades y tendencias de un determinado sector industrial e identificar posibles empresas comparables. Al tratarse de estudios que atienden principalmente al valor de las compañías, suelen priorizar la información de tipo consolidado y suelen carecer de información detallada acerca de cada una de las empresas del grupo.
- Los informes anuales de las compañías (generalmente las que cotizan en bolsa) suelen contener información muy detallada sobre las actividades, estrategias empresarial y análisis global de la compañía así como de los distintos sectores en los que opera, pero dando especial relevancia a los resultados consolidados.
- Otra fuente de información pública son las bases de datos comerciales que compilan los estados financieros en forma anual de las compañías en formato electrónico adecuado para una búsqueda y análisis estadístico.

## **FUENTES DE INFORMACIÓN**

### **Base de datos para búsqueda de empresas comparables**

- Se pueden encontrar dos tipos de bases de datos: comerciales y de transacciones
- Las comerciales ofrecen información financiera o contable de las compañías obtenida a través de registros públicos mercantiles. Permiten analizar la rentabilidad de una compañía en su conjunto mediante la comparación de su resultado contable con el resultado obtenido por compañías consideradas como comparables. Esta comparación se realiza utilizando la información financiera proporcionadas por las propias bases de datos
- Las bases de datos comerciales son herramientas desarrolladas por lo general por firmas consultoras que contienen información extraída de los registros públicos donde las compañías depositan sus estados financieros u otro tipo de información financiera en cumplimiento de las obligaciones de registro vigentes en cada país.
- En consecuencia el tipo de información que ofrecen las citadas bases de datos, depende en gran medida de la información que las compañías de un país determinado están obligadas a registrar anualmente ante los organismos públicos, por lo que el alcance y calidad de la información no es homogénea en los distintos países.
- Estas bases de datos normalmente presentan la información en formato electrónico, generalmente el acceso es por internet y se acompaña con un software de búsqueda que permite seleccionar compañías siguiendo diferentes criterios para realizar análisis comparativos
- Permiten la obtención de información acerca de datos financieros, ratios, accionistas, entidades participadas, actividades, número de empleados, noticias económicas relevantes administradores, etc.
- Las de transacciones se refiere a determinadas transacciones a partir del registro de contratos o transacciones en organismos públicos. Se utilizan para analizar el precio o margen de una operación concreta, por ejemplo, un préstamo o una cesión de intangibles. El precio o margen pactado en la operación vinculada se compara con el precio o margen que se obtienen en operaciones comparables realizadas entre partes independientes.
- Otras fuentes utilizadas para la búsqueda de comparables externos son las listas de asociaciones empresariales sectoriales, cámaras de comercio, publicaciones especializadas, etc.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Base de datos para búsqueda de empresas comparables

- En cuanto a las bases de transacciones, ofrecen información concreta sobre transacciones de una naturaleza determinada y no ofrecen datos financieros o contables de las entidades. Se utilizan para validar el carácter de mercado de una operación concreta, por ejemplo la tasa de royalty o el tipo de interés de un préstamo
- Dentro de las bases de datos de contratos de licencia existen, entre otras, Royaltystat y Royalty Source, se nutren principalmente del archivo EDGAR de la US Security and Exchange Comisión (US SEC). EDGAR (Electronic Data Gathering, Analysis and Retrieval) es una base de datos gubernamental creada por la SEC en EEUU que contiene información sobre compañías que están obligadas a registrar información ante dicha comisión. Entre esta información obligatoria se encuentran determinados contratos de licencia.
- Dentro de las bases de datos sobre operaciones financieras disponibles en el mercado se destaca Compustat y Loan Connector . Estas bases de datos, ofrecen diversos tipos de información financiera sobre préstamos, obligaciones, swaps, clasificaciones crediticias, ratings, tipo de interés, etc.
- Respecto de las limitaciones de las bases de datos comerciales, el punto crítico está dado por la calidad de la información que contienen, que depende principalmente de las obligaciones de registro contable o mercantil de cada país.
- Dicha información difiere en función de los requisitos legales de presentación de información en cada país. A los efectos de subsanar este punto las bases de datos ofrecen información estandarizada, o sea se trata de homogeneizarla.
- Otra cuestión es que las bases de datos comerciales ofrecen información global de la compañía y no los resultados por distintos tipos de líneas de negocio que pueden realizar, ya que no es común que las exigencias registrales de un país requieran que se presente información segmentada por tipo de negocio o actividad

## **FUENTES DE INFORMACIÓN**

### **Base de datos para búsqueda de empresas comparables**

- Las bases de datos de transacciones también presentan ciertas limitaciones a los efectos de la comparabilidad. Suelen proporcionar información detallada de transacciones concretas realizadas entre compañías. Por ejemplo, en el caso de una base de datos de royalties, la base de datos puede identificar las partes del contrato, el intangible cedido, las diferentes cláusulas que rigen la relación, fecha de la firma o entrada en vigor, el tipo, el territorio de cesión, la exclusividad de la cesión, etc. Ello permite la búsqueda de transacciones con un alto nivel de comparabilidad respecto a la transacción analizada.
- No obstante, no suelen disponer de información respecto a las condiciones existentes en el momento de la firma del acuerdo puesto que se toma el texto del acuerdo aisladamente y falta una descripción de las condiciones del entorno. Por lo general no proporcionan datos sobre la posible existencia de competencia, la cuota de mercado en el momento de la firma o la antigüedad del producto en el mercado en el momento de la firma.
- En general los activos intangibles son únicos de modo que aunque se identifique contratos de licencia similares, el nivel de comparabilidad a nivel de producto suele ser un poco débil. Por ejemplo en un determinado sector en las que se ceden marcas para comercializar, una marca puede estar mejor posicionada que otra, por lo que un tercero estaría dispuesto a pagar una tasa de royalty superior por una marca que está mejor posicionada

## **FUENTES DE INFORMACIÓN**

### **Base de datos para búsqueda de empresas comparables**

#### Disponibilidad de Información Local

- Desde un punto de vista óptimo los comparables seleccionados para el análisis deberían ser compañías que operen en el mismo mercado que la parte testada. Sin embargo desde un punto de vista práctico existen dificultades.
- No existen a nivel de los países latinoamericanos bases de datos metódicamente estructuradas de carácter público. Asimismo los mencionados países fundamentalmente son importadores de capital, por lo que es posible inferir que si estas bases de datos existieran probablemente gran parte de las compañías allí incluidas no podrían ser utilizadas como comparables por operar con sus casas matrices o compañías vinculadas del exterior.
- En cuanto al empleo de información proveniente de internet, se debe tomar con cuidado en la medida que es actualizada y reemplazada periódicamente, con lo cual podría no ser la misma del momento que fue efectuado el análisis de PT. Asimismo esta información no se encuentra supervisada por ningún ente por lo que al no estar regulada y/o auditada, puede incluir datos cuya veracidad podría ser cuestionable.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Base de datos para búsqueda de empresas comparables

- **Proveedores:**

- Standard & Poor's (Compsutat Research Insight / Capital IQ)

**S&P**  
**CAPITAL IQ**



- Bureau Van Dijk (Osiris-Amadeus)



- Mergent online



- Thomson Reuters



## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Base de datos para búsqueda de empresas comparables

- **Proveedores de Contratos:**

Búsqueda de contratos comparables por conceptos de regalías, licencias y financiamiento

- **RoyaltyStat**



- **KTMINE**



- **LexisNexis**



- **IntangibleSpring**



## **FUENTES DE INFORMACIÓN**

### **Base de datos para búsqueda de empresas comparables**

#### **Fuentes de información:**

- Compustat PC Plus (North America) Data, publicada por Standard & Poor's Research Insight
- Standard & Poor's Compustat Global
- Thomson Reuters Fundamentals database
- Amadeus (Analyze Major Database from European Source), publicada por Bureau Van Dijk
- OneSource, publicada por Thomson Reuters
- Mergent's
- Oriana, publicada por Bureau Van Dijk
- Capital IQ, publicada por Standard & Poor's
- ORBIS, publicada por Bureau Van Dijk
- OSIRIS, publicada por Bureau Van Dijk
- Comisión de Valores de Estados Unidos (Securities & Exchange Commission "SEC")
- Cámara de Comercio de Kansas (Kansas City Board of Trade)
- Bolsa de Chicago (Chicago Board of Trade "CBOT", Grupo CME)
- Bolsa de Winnipeg (Winnipeg Commodity Exchange)
- RoyaltyStat
- SEC's EDGAR
- Livedgar/Global Securities Information (Livedgar)
- Lexis Nexis Material Contracts Database (MCD), publicada por Disclosure Inc.

## **FUENTES DE INFORMACIÓN**

### **Base de datos para búsqueda de empresas comparables**

#### **Fuentes de información:**

- Platts
- Bloomberg
- Bolsa de Metales de Londres (London Metal Exchange)
- Argus Media
- Cif Rotterdam
- Fob Golfo de México
- Secretaria de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación argentina
- Mercado a término de Buenos Aires S.A (MATBA)
- Mercado a término de Rosario S.A
- Cámara de Comercio de Nueva York (New York Board of Trade - ICE Futures US)

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Base de datos para búsqueda de empresas comparables

#### Proceso de búsqueda de comparables

- **Códigos SIC**
  - ✓ En general el procedimiento comienza mediante la selección de los códigos de actividad . En el caso de empresas que cotizan en bolsas de EEUU , se emplea el Standard Industrial Classification Code (SIC Code) mientras que otros países (incluyendo la Comunidad Europea), emplean códigos similares.
  - ✓ El SIC Code es empleado como base e para establecer la comparabilidad en el ramo de actividad
  - ✓ A partir de la selección de los SIC Codes, se procede a una primera refinación de la búsqueda de compañías comparables
- **El empleo de palabra clave**
  - ✓ Las palabras claves consisten en el empleo de determinadas palabras como criterio de selección a través de su búsqueda en la descripciones de negocios contenidas en las bases de datos.
  - ✓ La ventaja del empleo de la palabra clave consiste en su capacidad de descarte de manera objetiva de un número significativo de compañías. La desventaja principal es que puede conducir a la eliminación de potenciales comparables debido a la forma de descripción del negocio en la base de datos.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Base de datos para búsqueda de empresas comparables

#### Proceso de búsqueda de comparables

- **Parámetros Financieros**
- ✓ Determinados parámetros financieros pueden ser asociados como característicos de determinadas actividades. Por lo tanto, pueden ser empleados para la selección o rechazo de compañías comparables
- ✓ A vía de ejemplo:
  - ✓ I+D/VENTAS , permite identificar aquellas compañías que realizan funciones de I+D
  - ✓ GASTOS DE ESTRUCTURA (gastos de comercialización y administración)/VENTAS, permite identificar las diferencias en las funciones llevadas a cabo dado que por lo general se manifiestan a nivel de gasto operativo
  - ✓ BIENES DE USO /ACTIVOS TOTALES O VENTAS, los activos invertidos en la operación son una de las variables a considerar en el análisis de comparabilidad. A mayor nivel de activos empelados mayor la inmovilización de capital y generalmente mayor es el riesgo ante alguna pérdida de dichos bienes.
  - ✓ INVENTARIO/VENTAS, esta relación puede ser de utilidad por ejemplo para la selección de compañías prestadoras de servicios puesto que en términos generales tales compañías no poseen inventario. También puede ser empleado para la búsqueda de fabricantes sin inventarios cuando la parte testada es un fazonero que no toma la propiedad de los inventarios.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Base de datos para búsqueda de empresas comparables

#### Proceso de búsqueda de comparables

- **Revisión de las descripciones de las bases de datos**
- ✓ En esta etapa comienza un análisis cualitativo de los potenciales comparables a través del análisis de sus funciones, activos y riesgos
- ✓ Las bases de datos generalmente contienen un resumen de las actividades que desarrollan las empresas, esta descripción son de utilidad para efectuar un primer filtro cualitativo.
- **Revisión de las descripciones de los balances**
- ✓ La lectura de los balances de publicación de las empresas potencialmente comparables constituyen la última etapa del proceso de selección

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Base de datos para búsqueda de empresas comparables

#### Proceso de búsqueda de comparables

- **Revisión de las descripciones de los balances**
  
- ✓ En lo que respecta a las empresas que se encuentran bajo la jurisdicción de la Securities and Exchange Commission de EEUU (SEC) , existe una variedad de documentos siendo los más relevantes:
  - ✓ SEC FORM 10-K: BALANCE DE PUBLICACIÓN
  - ✓ SEC FORM 20-F: EQUIVALENTE AL FORM 10-K pero aplicable a las empresas registradas en el extranjero que cotizan en la SEC
  - ✓ SEC FORM S-1: FORMULARIO DE REGISTRACIÓN DE LA EMPRESA
  - ✓ SEC FORM 13-G: FORMULARIO DE CESE DE REGISTRACIÓN
  
- ✓ En el FORM 10-K en la parte I item 1 se encuentra la parte de Business e Item 2 Properties; así como en la parte II, items 7 y 7 a) del 10K, se obtiene información sobre el negocio de la empresa, qué funciones desarrolla, qué estrategias de negocio está llevando a cabo, mercados donde opera, segmentos en los cuales divide su actividad, características de la competencia, entre otros.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Base de datos para búsqueda de empresas comparables

#### Proceso de búsqueda de comparables

- **Cuestiones a considerar en la revisión cualitativa**
- ✓ Consiste en el análisis pormenorizado de las funciones, activos y riesgos que poseen las posibles empresas comparables, ya sea a través de la revisión de las descripciones incluidas en las bases de datos como de la lectura de los balances .
- ✓ Se deberán considerar a tales efectos, entre otras, los siguientes puntos:
  - ✓ Opera a distinto nivel de mercado: los diferentes niveles de mercado implican el desarrollo de distintas funciones así como una diferente remuneración asociada a la misma.
  - ✓ Si no reúne las características de la empresa testada: por ejemplo si es un distribuidor de riesgo limitado
  - ✓ Si son empresas en etapa inicial o liquidación
  - ✓ Si el nivel de segmentación de la información no es el apropiado para el método de PT a aplicar: por ejemplo la información financiera no contiene una segmentación a nivel de resultado bruto y se está considerando el empleo del método de precio de reventa entre partes independientes o de costo más beneficio
  - ✓ Si la empresa se presentó en concurso de acreedores en el ejercicio en que este hecho ocurrió, sus resultados probablemente van a estar afectados por esta cuestión, aunque ello no necesariamente implica que los resultados de los ejercicios pasados sí lo estuvieran.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Base de datos para búsqueda de empresas comparables

#### Proceso de búsqueda de comparables

- **Análisis de la información financiera de los potenciales comparables**
- ✓ La aplicación de los métodos de PT requieren que la comparación se efectúen con empresas independientes . Por definición, los balances consolidados eliminan los efectos de las operaciones intercompañía y expresan los resultados de transacciones con independientes. No obstante las actividades consolidadas deben respetar el criterio de comparabilidad con las transacciones bajo análisis. Se podrá utilizar balances consolidados cuando el grupo desarrolle un único tipo de transacciones homogéneas, habiendo pocos casos de aplicación en la práctica.
- ✓ Que una empresa tenga pérdida operativa no significa de entrada que no sea comparable. Es el análisis de los hechos y circunstancias el que define la consideración de una compañía como comparable y no sus resultados operativos.
- **Etapa final**
- ✓ En la etapa final de la búsqueda de comparables se procede a la aplicación de los ajustes de comparabilidad sobre la información financiera y se efectúe el cálculo del rango.
- ✓ El uso del rango total o intercuartil debería ser de acuerdo a la calidad de la muestra. Como en general las muestras para los países latinoamericanos no de buena calidad se debiera utilizar el rango intercuartil
- ✓ Es importante utilizar una matriz de rechazo para documentar la objetividad del proceso de búsqueda como para verificar la consistencia en la aplicación de los criterios adoptados.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

Selección o rechazo de posibles comparables





https://orbis.bvdinfo.com/version-2014515/Login.serv?product=orbisneo

Principal Intranet

Orbis - Inicio

# orbis Información empresarial mundial

- Empresas**
- Contactos
- Noticias
- Acuerdos F&A
- Informes sectoriales
- Global Reports
- Acuerdos de royalty
- Patentes

Nombre empresa, NIF o número BvD



[Inicio](#)

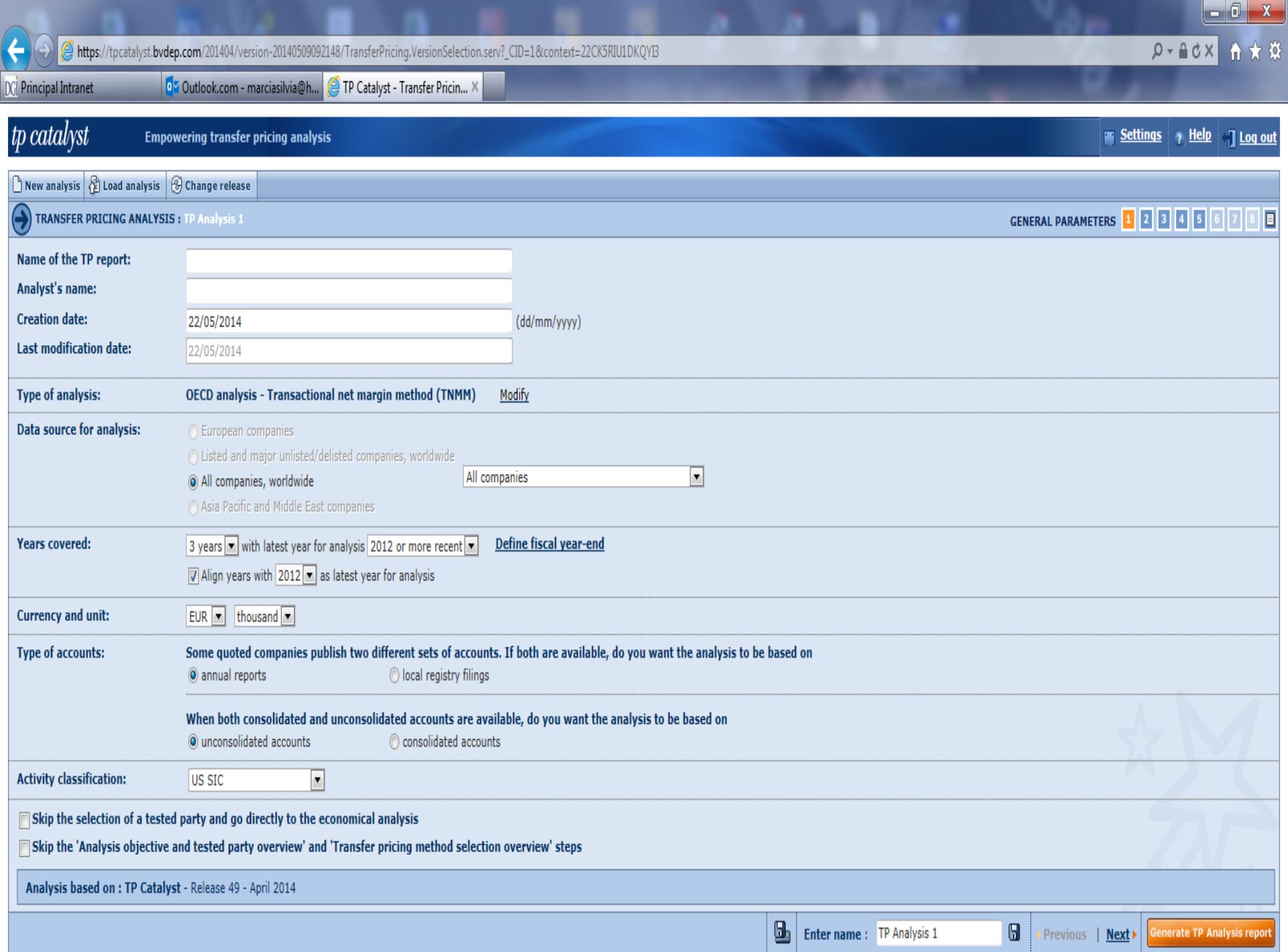
- Búsqueda**
- Búsquedas guardadas
- Favoritos
- Historial

- Vista agrupada**
- Lista alfabética
- Encontrar un criterio

- Nombre empresa
- Números de identificación ▶
- Estado
- Forma jurídica ▶
- Fecha de constitución
- Localización ▶
- Información de contacto ▶
- Actividad ▶
- Patentes ▶
- Marcas ▶
- Administradores ▶
- Audidores de cuentas y otros asesores
- Vinculaciones financieras ▶

- Datos financieros ▶
- Número de empleados
- Ratios globales
- Tipos de cuentas y disponibilidad ▶
- Datos bursátiles ▶
- Estimaciones ganancias & recomendaciones ▶
- Fusiones y adquisiciones ▶
- Tipos de empresas ▶
- Informes actualizados ▶
- Datos personalizados ▶
- Todas las empresas

Página de inicio por defecto



New analysis Load analysis Change release

TRANSFER PRICING ANALYSIS : TP Analysis 1

GENERAL PARAMETERS 1 2 3 4 5 6 7 8

Name of the TP report:
Analyst's name:
Creation date: 22/05/2014 (dd/mm/yyyy)
Last modification date: 22/05/2014

Type of analysis: OECD analysis - Transactional net margin method (TNMM) Modify

Data source for analysis:
European companies
Listed and major unlisted/delisted companies, worldwide
All companies, worldwide (selected)
Asia Pacific and Middle East companies

Years covered: 3 years with latest year for analysis 2012 or more recent Define fiscal year-end
Align years with 2012 as latest year for analysis

Currency and unit: EUR thousand

Type of accounts: Some quoted companies publish two different sets of accounts. If both are available, do you want the analysis to be based on
annual reports local registry filings
When both consolidated and unconsolidated accounts are available, do you want the analysis to be based on
unconsolidated accounts consolidated accounts

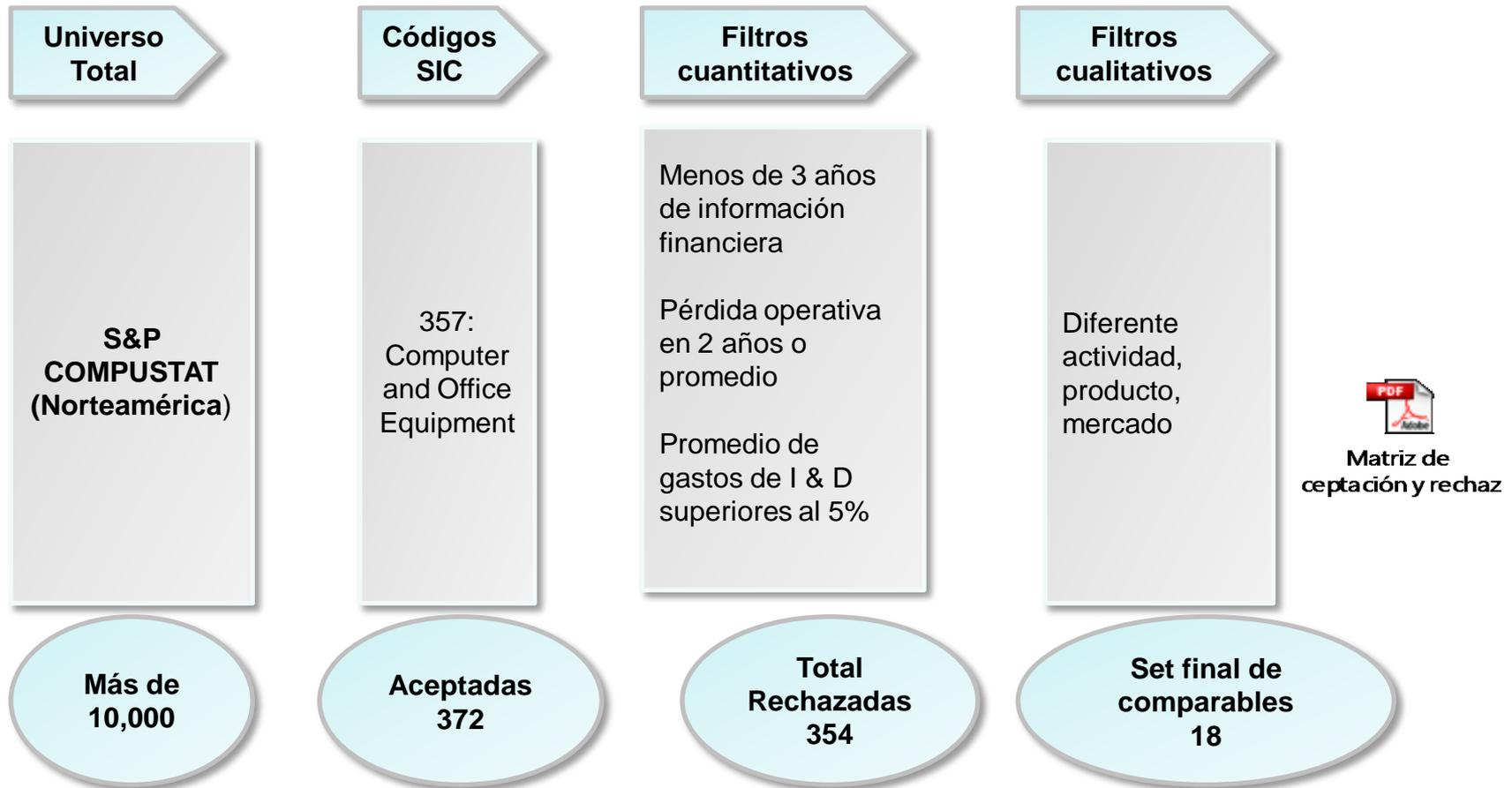
Activity classification: US SIC

- Skip the selection of a tested party and go directly to the economical analysis
Skip the 'Analysis objective and tested party overview' and 'Transfer pricing method selection overview' steps

Analysis based on : TP Catalyst - Release 49 - April 2014

## FUENTES DE INFORMACIÓN

Selección o rechazo de posibles comparables



## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Base de datos para búsqueda de empresas comparables

- El contribuyente cuyo giro es Hotel mediante el estudio de precios de transferencia proporcionado a la autoridad, pretende demostrar que la tasa de regalías de 6.5% pactada con su parte relacionada residente en el extranjero bajo un contrato de uso de marca por el ejercicio 2013, se encuentra pactado a valores de mercado.
- Para lo cual utiliza la bases de datos *Royaltystat*® y los siguientes criterios para la selección de comparables
  - ✓ Código SIC: 7011 – Hotels and Motels.
  - ✓ Tipo de contrato: Trademark.
  - ✓ Base para el pago de la regalía: Net Sales

## **FUENTES DE INFORMACIÓN**

### **Base de datos para búsqueda de empresas comparables**

- Con la información obtenida de la base de datos, genera la siguiente matriz de aceptación / rechazo:



Hoja de cálculo  
Microsoft Office Ex

## FUENTES DE INFORMACIÓN

Advanced Search

Full Text Search

[Clear Form](#)

[Search Tips](#)



Show/Hide search options: [Attributes](#) [Date](#) [Description](#) [Reference Number](#) [SIC](#) [Territory](#)

Company Name:

Any



CIK:

SIC Code Search:

7000 - Hotels, Other Lodging Places  
7011 - Hotels and Motels  
7032 - Sporting and Recreation Camps



SIC Code Fill:

[Search SIC Codes](#)

Industry:

Advertising  
Agriculture, Farming & Fishing  
Alcoholic Beverages & Tobacco



Including

Only

[Industry \(PDF\)](#)

Agreement Type:

Trade Name  
Trademark  
Web content



Including

Only

[Agreement Type \(PDF\)](#)

SEC Filed:

From

To

Royalty Base:

Net Sales



[Royalty Base Description](#)

**Search**

[Clear Form](#)

## FUENTES DE INFORMACIÓN

SIC: '7011' [Refine Search \(68 Hits\)](#)

**Agreement Type:** Trademark [Refine Search \(2458 Hits\)](#)

**Royalty Base:** Net Sales [Refine Search \(8794 Hits\)](#)

<input type="checkbox"/>	Ref.	SIC	Effective Year	Description of Intangibles	Royalty Base	Agreement Type	Territory	Folder(s)
<input type="checkbox"/>	1.	578 7011	1998	Nonexclusive license to use the "Hilton" and "Bally" trademarks and reservation system to operate Hilton Casino Hotels, including properties in Reno, Las Vegas, Laughlin, and Atlantic City.	Net Sales	Asset Purchase, Trademark	United States	
<input type="checkbox"/>	2.	2381 7011	2001	Nonexclusive franchise license to use the "Homewood Suites by Hilton" name, trademarks and system to operate a hotel in Atlanta / Buckhead, Georgia.	Net Sales	Franchise, Trade Name, Trademark	United States	
<input type="checkbox"/>	3.	2704 7011	2001	Nonexclusive franchise license to use the "Homewood Suites by Hilton" name, trademarks and system to operate a hotel in St. Louis-Chesterfield, Missouri.	Net Sales	Franchise, Trade Name, Trademark	United States	
<input type="checkbox"/>	4.	2705 7011	2001	Nonexclusive franchise license to use the "Homewood Suites by Hilton" name, trademarks and system to operate a hotel in Portland / Beaverton, Oregon.	Net Sales	Franchise, Trade Name, Trademark	United States	
<input type="checkbox"/>	5.	2752 7011	2001	Nonexclusive franchise license to use the "Homewood Suites by Hilton" name, trademarks and system to operate a hotel in Washington-Dulles International Airport, Virginia.	Net Sales	Franchise, Trade Name, Trademark	United States	
<input type="checkbox"/>	6.	3349 7011	2003	Nonexclusive franchise license to use the "Homewood Suites by Hilton" name, trademarks and system to operate a hotel in Colorado Springs, Colorado.	Net Sales	Franchise, Trade Name, Trademark	United States	

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Base de datos para búsqueda de empresas comparables

1.	578	7011	1998	Nonexclusive license to use the "Hilton" and "Bally" trademarks and reservation system to operate Hilton Casino Hotels, including properties in Reno, Las Vegas, Laughlin, and Atlantic City.	Net Sales	Asset Purchase, Trademark	United States
2.	2381	7011	2001	Nonexclusive franchise license to use the "Homewood Suites by Hilton" name, trademarks and system to operate a hotel in Atlanta / Buckhead, Georgia.	Net Sales	Franchise, Trade Name, Trademark	United States
3.	2704	7011	2001	Nonexclusive franchise license to use the "Homewood Suites by Hilton" name, trademarks and system to operate a hotel in St. Louis-	Net Sales	Franchise, Trade Name, Trademark	United States

## MÉTODOS DE AJUSTE

### **Precio comparables entre partes independientes**

- Compara precios de una operación controlada de bienes tangibles, intangibles, servicios contra precios de una operación no controlada, idénticos o similares en circunstancias comparables.
- Los comparables pueden ser internos o externos.
- En ausencia de comparabilidad, el método es válido si es posible efectuar ajustes razonables y confiables para eliminar diferencias.
- Elementos de comparabilidad en bienes tangibles: tipo de producto, funcionalidad y calidad (diferenciación de producto), costos de transporte (por ej incoterms), volumen, nivel de mercado (por ej cadena de valor), mercado geográfico (por ej, regulación local), fecha de la operación, activos intangibles involucrados, riesgos (por ej cambiario)
- Elementos de comparabilidad en bienes intangibles: tipo de bien (marca, patente, know-how), grado de protección (exclusividad, territorialidad), etapa de desarrollo (nuevo o maduro), riesgos.
- Elementos de comparabilidad en servicios: tipo de servicio, activos intangibles involucrados, términos contractuales, etc.
- Del punto de vista económica se entiende que en un mercado competitivo, la competencia induce que los precios tiendan a igualarse. En el caso de los bienes intangibles, se fijan contraprestaciones iguales por iguales derechos sobre un mismo tipo de bien.

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Precio comparables entre partes independientes

#### Ejemplos

- Operación comparable de un mismo producto

Manufacturera vende producto a relacionada y a terceros. Las ventas a terceros se realiza a FOB y las ventas a relacionadas incluyen transporte y entrega.

Las diferencias en transporte y seguros son identificables y cuantificables, se pueden ajustar

- Diferencias menores en el producto

Una empresa manufactura y vende computadoras a relacionadas y a terceros. Las ventas a relacionadas incluyen pequeñas modificaciones en propiedades y especificaciones de desempeño. Las ventas a terceros se realizan sin modificaciones.

Las diferencias de especificaciones son materiales en el impacto del precio? Se puede ajustar?

- Presencia de un intangible

Una empresa manufactura y vende productos a relacionadas y a terceros. Las ventas a relacionadas incluyen una marca y a terceros no incluye marca el comprador agrega su propia marca.

Existe diferencias en intangibles. Es valiosa la marca, tiene presencia en el mercado, afecta el precio del producto?. Las marcas valiosas, aún y cuando se puedan valorar, limitan la aplicación del método.

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Precio comparables entre partes independientes

#### Caso de Auditoria

#### Gharda Chemicals Ltd.vs Fisco Indú

##### Antecedentes

- Gharda India (GI) crea una subsidiaria Gharda –US (GU) para distribuir fertilizantes en US
- En 2001-2002 GI exporta el herbicida “Dicamba” a GU a \$ 14,66 kg y a terceros en Australia, Nueva Zelanda, Francia, Holanda, etc. A precios que varían entre \$ 19,47 kg y \$ 25 kg

##### Auditoria de precios

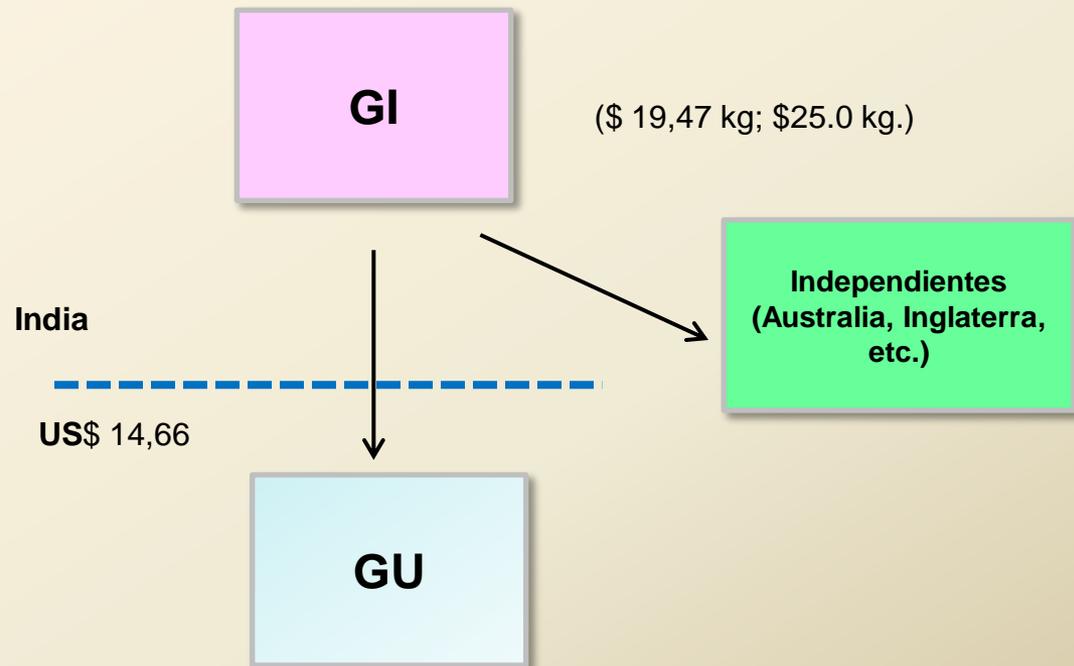
- El fisco determina un precio de venta promedio a terceros de \$ 20,67 kg y mediante el método de precio comparable se realiza un ajuste por el diferencial con respecto al precio \$ 14,66 kg dado a GU

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Precio comparables entre partes independientes

#### Caso de Auditoría

#### Gharda Chemicals Ltd vs Fisco Indú



## MÉTODOS DE AJUSTE

### **Precio comparables entre partes independientes**

#### Caso de Auditoria

#### Gharda Chemicals Ltd.vs Fisco Indú

#### Auditoria de precios

- GI responde al fisco con un estudio que aplica el método utilizando un comparable externo de compañías chinas que manufacturan un fertilizante similar y lo venden a \$ 5,44 kg. Se argumenta que el precio a GU es mayor que el del comparable externo.
- El Fisco responde que el estudio es inadecuado, rechaza el método aplicando el comparable externo y la información de los precios de las compañías chinas no se pudo ratificar
- El fisco finalmente determina un precio de plena competencia de \$ 19,59 después de considerar ajustes por gastos de venta y distribución, mercado geográfico y condiciones de venta (transporte y días de crédito)
- GI apela la resolución ante el tribunal fiscal
- Los argumentos en el tribunal de GI es que vende a GU al por mayor y las ventas a terceros son al por menor. Los argumentos del Fisco era que el comparable externo no era confiable y los internos si lo eran.

## MÉTODOS DE AJUSTE

### **Precio comparables entre partes independientes**

#### Caso de Auditoria

#### Gharda Chemicals Ltd.vs Fisco Indú

#### Sentencia

- El comparable interno que sugiere el fisco no es válido porque existen diferencias en el nivel de la cadena, ventas GU son al por mayor y las ventas a terceros son en lotes chicos como para minoristas. Precios para mercados de diferentes países no son comparables, GI no vende a terceros en US
- Comparable externo de GI no es válido, se debe comparar precio dado a GU contra un precio en el mercado abierto, precio en el mercado abierto relevante: precio de importación en US del fertilizante Chino

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Precio de reventa fijado entre partes independientes

- Inicia con el precio al cual un producto que ha sido comprado de una parte relacionada es revendido a un independiente ( precio de reventa)
- El precio de reventa se disminuye con un margen bruto apropiado (margen de precio de reventa) que representa la cantidad por la cual el revendedor buscaría incluir:
  - ❖ Costo de adquisición y otros gastos de operación; y
  - ❖ Una utilidad apropiada que tenga relación con las funciones realizadas (incluyendo activos y riesgos asumidos)
- En este método no se compara precio contra precio, debido a que los productos ya no son similares

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Precio de reventa fijado entre partes independientes

? = compra

$$PC = PV * (1 - \text{margen bruto})$$

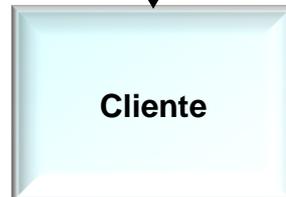
Ventas	\$ 100
Costos de vta	90
Utilidad bruta	10
UB/vtas =	10%



\$ 90



\$ 100



10%

$$PC = 100 * (1 - 0.10)$$

$$PC = 100 * 0.90 = \$ 90$$

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Precio de reventa fijado entre partes independientes

- En este método tenemos como independiente el precio que el distribuidor le vende al tercero
- Lo que determino es el precio de libre competencia que debe exigir el fabricante al distribuidor.
- Debemos determinar el margen bruto que obtiene un distribuidor por simplemente distribuir con el perfil funcional que corresponda.
- Debemos buscar transacciones comparables en términos funcionales y de riesgos y en utilización de activos.
- En este caso descontando del precio al tercero un margen bruto del revendedor que obtendría un distribuidor en condiciones de libre competencia determino el precio de transferencia de libre competencia entre fabricante y distribuidor.
- En este método es más importante la función que el bien que se vende.
- Este método es más fácil de aplicación cuando el perfil del distribuidor es un perfil bajo en términos funcionales y de riesgos y en utilización de activos.
- Si estamos frente a un distribuidor con perfil alto y que además tenga un intangible este método es muy difícil de aplicar.

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Precio de reventa fijado entre partes independientes

#### Caso de Auditoria

E.I. DuPont de Nemours (DuPont) vs Fisco de los EEUU

#### Antecedentes

- DuPont manufactura y distribuye productos químicos
- En 1989 crea una subsidiaria DuPont International S.A (DISA)
- Los productos vendidos en el extranjero se venden principalmente a través de DISA
- En 1989 y 1992 el IRS ajustó los ingresos de DuPont relativos a las ventas realizadas a su parte relacionada DISA
- DISA tiene la función de comercialización, proporciona servicios de promoción y técnicos (en todos los puntos de la cadena de distribución)

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Precio de reventa fijado entre partes independientes

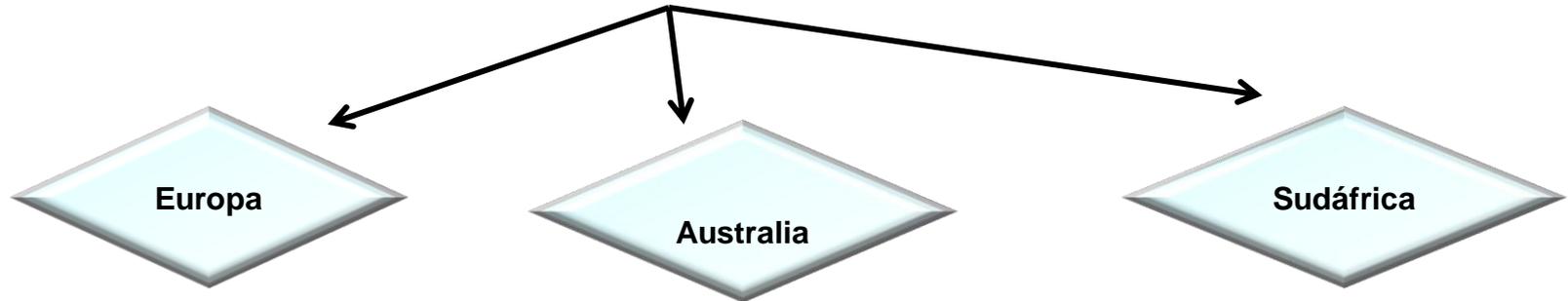
#### Caso de Auditoria

E.I. DuPont de Nemours (DuPont) vs Fisco de los EEUU

EEUU



Suiza



## MÉTODOS DE AJUSTE

### Precio de reventa fijado entre partes independientes

#### Caso de Auditoria

E.I. DuPont de Nemours (DuPont) vs Fisco de los EEUU

#### Argumento del Fisco

•Asignación inadecuada de ingresos entre DuPont y DISA. DISA obtiene más rentabilidad y DuPont menos

#### •DISA

- ❖ No realizó inversión para prestar servicios técnicos a sus clientes. Utilizó laboratorios de DuPont o de su filial ubicada en Reino Unido
- ❖ Riesgo crediticio mínimo ya que tenía excelentes condiciones de pago con DuPont
- ❖ Los productos vendidos a través de DISA no requerían de la prestación de servicios técnicos o bien ya se prestaban por otras empresas
- ❖ Las ventas de DuPont a Australia y Sudáfrica se realizaban a través de DISA a pesar de que ésta no prestaba servicios técnicos adicionales en esos mercados

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Precio de reventa fijado entre partes independientes

#### Caso de Auditoria

E.I. DuPont de Nemours (DuPont) vs Fisco de los EEUU

#### Argumento DuPont

- A través del uso del método de precio de reventa es posible concluir que la rentabilidad obtenida por DISA a nivel bruto es similar a la que obtuvieron empresas distribuidoras comparables
- Se utilizaron 21 empresas comparables de una base de datos del IRS
- El rango de márgenes brutos no ajustados era de 9% a 33%. No se realizaron ajustes de comparabilidad
- El margen de DISA era del 26%

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Precio de reventa fijado entre partes independientes

#### Caso de Auditoria

E.I. DuPont de Nemours (DuPont) vs Fisco de los EEUU

#### Requerimiento regulación 482

Los requerimientos de la regulación de PT en EEUU con respecto a la aplicación del método de precio de reventa señalan los siguientes aspectos:

- Transacciones similares
- Tipo de producto
- Funciones realizadas por el vendedor y el revendedor
- Mercado

#### Conclusión

- DuPont no pudo comprobar que las empresas utilizadas para determinar la rentabilidad de mercado eran comparables bajo la regla 482
- El fisco de los EEUU comprobó que las funciones de distribución de DISA eran limitadas por lo que no le correspondían las utilidades obtenidas de las operaciones de compra-venta con DuPont
- La corte concluyó que la asignación del fisco de los EEUU era razonable

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Precio de reventa fijado entre partes independientes

- La estrategia consistió en realizar ventas a DISA al menor precio posible para que ésta vendiera los productos a precios que generarían un margen de utilidad alto
- Al estar ubicada DISA en una jurisdicción con una tasa de impuesto menor a la de los EEUU se generarían ahorros impositivos
- Los ahorros permitirían financiar la expansión de DuPont en Europa

#### Limitaciones

- Problemas de márgenes brutos obtenidos por empresas distribuidoras comparables: gastos diferentes a los de la empresa evaluada. (Gastos operativos por funciones adicionales)
- Por tanto el método es más confiable o fácil de determinar cuando el revendedor no añade valor sustancial al producto
- Diferencias en la clasificación entre costo y gasto operativo entre la testeada y las comparables, hacen difícil muchas veces la aplicación del método

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Costo más beneficio

- Inicia con el costo de producción de un producto que ha sido fabricado y se vende a otra parte relacionada
- Su aplicación se sugiere en: transferencia de bienes semiterminados, contratos de proveeduría y servicios (ej manufactura por contrato)
- Al costo de producción se le adiciona un margen bruto apropiado que representa la cantidad por la cual el productor buscaría cubrir:
  - ❖ Costo de producción y gastos de operación; y
  - ❖ Una utilidad apropiada que tenga relación con las funciones realizadas (incluyendo activos y riesgos asumidos)
- Este método nos permite determinar un precio de mercado entre el fabricante y el vendedor.
- Lo que tratamos de determinar con este método es el margen bruto que debe recibir el fabricante precisamente en atención al valor añadido que él pone en la fabricación.
- Por tanto tenemos costos de libre competencia incurridos por el fabricante a los que habría que añadir un margen bruto de libre competencia, que es lo que tenemos que buscar, márgenes brutos comparables, porcentajes de márgenes brutos comparables para determinar el precio de transferencia de libre competencia

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Costo más beneficio

? = Venta

$$PV = PC * (1 + \text{margen bruto})$$

Ventas	\$ 96
Costos de vta	80
Utilidad bruta	16
UB/vtas =	20%



20%

$$PV = 80 * (1 + 0.20)$$

$$PV = 80 * 1.20 = \$ 96$$

## MÉTODOS DE AJUSTE

### División de Ganancias

Es un enfoque de dos vías.

- Se debe aplicar cuando se cumplen todas las siguientes tres condiciones acumulativas:
  - ❖ Las transacciones controladas están altamente integradas, ejemplo no pueden ser evaluadas de manera separada, y/o un método de una sola vía no sería apropiado.
  - ❖ Ambas partes hacen contribuciones únicas y valiosas.
  - ❖ No están disponibles comparables confiables para otros métodos.
- Se calculará la utilidad (pérdida) combinada de las transacciones controladas de las empresas asociadas.
- Como regla general se va a utilizar la utilidad operativa neta, aunque no siempre.
- La mencionada utilidad combinada de las transacciones controladas se dividirá sobre una base económica válida.
- Existen dos tipos de división:
  - ❖ Análisis de Contribución, que se parte de la utilidad total y luego buscamos una clave determinada o base para partir esa utilidad.
  - ❖ Análisis Residual, una vez que determino todo el beneficio resto de ese beneficio global las utilidades rutinarias de cada parte o sea la utilidad por distribución, etc. y la diferencia es la utilidad residual y dicha utilidad la distribuyo en función de una clave determinada

## MÉTODOS DE AJUSTE

### División de Ganancias

#### Ejemplo

Una Sociedad Matriz X manufactura y realiza el I&D de un producto cuyo costo es de 600. Dicho producto se lo vende a su subsidiaria Y (establecida en otro país). La subsidiaria que es un distribuidor que vende a minoristas, es dueño del nombre de la marca o sea que desarrolla su propia marca para vender ese producto (Mercadotecnia).

#### Supuestos:

La compañía X reportó una utilidad neta sobre la transacción de: 60

La compañía Y reportó una utilidad neta sobre la transacción de: 40

Utilidad neta total: 100

## MÉTODOS DE AJUSTE

### División de Ganancias

#### Ejemplo

A los efectos de determinar si la remuneración por las funciones básicas están como de mercado se utilizó el método costo más beneficio (5%).

Co.	Funciones	Utilidad Reportada	Utilidad Básica	Atribución Residual	Utilidad ajustada
X	Manufactura I&D	60	12 (manuf)	40% * 80= 32(I&D)	(12+32) 44
Y	Distribución Mercadotecnia	40 (mercadot)	8 (distribución)	60%*80= 48 (mercadot)	(8+48) 56
Total		100	20	80 (100-20)	100

## **MÉTODOS DE AJUSTE**

### **Margen Neto de la Transacción**

- Busca el margen operativo neto de plena competencia.
- Permite la determinación de ese margen neto de la transacción, teniendo una base suficientemente apropiada, en función del análisis funcional que hayamos hecho. En definitiva de las funciones, riesgos y activos empleados.
- Este método tiene como objetivo determinar y comparar el margen neto de transacciones controladas con el margen neto obtenido en transacciones comparables no controladas o por empresas independientes.
- La base de cálculo del margen puede ser los costos, las ventas, los activos.
- Al analizar el resultado operativo de la empresa, este método toma todas las actividades desarrolladas por la compañía y la intensidad con la que las mismas se realizan
- De este modo se eliminan las posibles distorsiones que surgen de la aplicación de las distintas normas contables en lo referente a la segregación de costos y gastos de operación.
- Los resultados netos resultan más tolerantes que los márgenes brutos, a diferencias funcionales entre las transacciones entre empresas vinculadas y aquellas entre terceros independientes.
- Sin embargo, el resultado neto puede estar influenciado por factores que no tienen efecto directo en el precio o en los márgenes brutos (por ejemplo, ineficiencias administrativas)

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Margen Neto de la Transacción

- Es importante determinar que partidas componen el margen operativo
- En este método no se exige ni la analogía, ni la similitud de los bienes o servicios objetos de la transacción, siendo el grado de comparabilidad en general menos exigente que el requerido bajo otros métodos.
- Las compañías seleccionadas como comparables sólo necesitan ser similares a grandes rasgos, y se aceptan ciertas diferencias en los productos. Sin embargo, sí resulta una condición que los riesgos, funciones y activos de las empresas potencialmente comparables sean similares.
- No obstante, y a pesar de lo indicado, no podría compararse la utilidad neta que obtiene, por ejemplo, una industria manufacturera de automóviles para uso familiar con una industria manufacturera de tractores, porque de por sí esos bienes están dirigidos a diferentes mercados.

## MÉTODOS DE AJUSTE

### Margen Neto de la Transacción

#### Ejemplo



Microsoft Office  
xl97-2003 Worksh

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

Los ajustes de comparabilidad resultan procedentes en la medida que permitan reducir o eliminar las diferencias que surgen del análisis de comparabilidad. En aquellos casos en los que no se reducen las diferencias, los ajustes no resultan apropiados.

En la práctica se ha visto que existen algunos ajustes que se realizan en forma automática, como ser los de capital. Si no se necesitan no se deben efectuar, deben existir elementos que ameriten que se efectúen.

### Ajustes Técnicos

#### 1. Estadísticos

- Rango intercuartil
- Mediana
- Análisis multiaunual
- Otros

#### 2. Ajustes económicos

- Capital de trabajo o intensidad de activos
- Riesgo país (aplicable en algunos casos)
- Eficiencia
- Capacidad instalada no utilizada (capacidad ociosa)

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Técnicos

#### 3. Comerciales

- Características de las operaciones
- Funciones, activos y riesgos
- Términos contractuales
- Lanzamiento de productos o servicios
- Otros

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Formales

Los *ajustes formales* son aquellos que se refieren a la modificación de un resultado económico a partir de la aplicación de alguno o algunos de los *ajustes técnicos*. Los *ajustes formales* se pueden subdividir en espontáneos o impuestos. Los espontáneos se presentan cuando no ha medido acción por parte de la Autoridad Fiscal, mientras que los *ajustes impuestos* son establecidos por la Autoridad Fiscal

#### 1. Espontáneos

- Compensatorio
- Compensaciones intercionales

#### 2. Impuestos

- De origen primario
- Correspondiente o simétrico
- Subyacente o secundario

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Técnicos

#### Ajuste de capital de trabajo

- Fundamento económico, se busca incorporar el efecto de aquellos costos de oportunidad no reconocidos contablemente
- En un mercado competitivo, el dinero tiene un valor en el tiempo: Ejemplo. Una empresa que tienen niveles elevados de cuentas a cobrar está otorgando a sus clientes un período mayor para pagar sus cuentas. El precio debería incluir un elemento de interés para reflejar los términos de esos pagos.
- El ajuste de capital de trabajo busca ajustar las diferencias entre la empresa evaluada y las comparables en los gastos de intereses con el supuesto de que las diferencias deberían reflejarse en las utilidades operativas. En determinadas ocasiones el costo de oportunidad asociado con el financiamiento de las compras y de las ventas no es reconocido a nivel operativo en los estados de resultados.
- Mediante el uso de la financiación del proveedor el comprador adquiere los bienes demorando el pago en un período de tiempo. En esta situación, el proveedor esperaría ser compensado por el retorno que hubiera podido obtener en el caso de tener la posibilidad de invertir los fondos que le adeudan al momento de la compra-venta El precio de venta total refleja el precio del bien más un monto adicional como consecuencia del financiamiento otorgado.
- No siempre se debe efectuar estos ajustes porque puede pasar a vía de ejemplo en el caso un nivel elevado de cuentas a cobrar que no sea por otorgar un plazo mayor de cobranza sino por ineficiencias al momento del cobro

## **AJUSTES DE COMPARABILIDAD**

### **Ajustes Técnicos**

#### **Ajuste de capital de trabajo**

- Si bien existen diversas fórmulas para la realización de estos ajustes pueden distinguirse ciertos denominadores comunes en las mismas tales como:
  - ✓ Los cálculos se efectúan considerando promedios anuales
  - ✓ En las fórmulas debe tratarse de no incluir los ítems que están siendo testeados
  - ✓ Se ajustan las diferencias ya sea al nivel de la parte testada, al nivel de las comparables o ajustando ambos a cero
  - ✓ Debe emplearse una tasa de interés a corto plazo. Para reflejar el valor del dinero en el tiempo
- Identificar las diferencias en los niveles de capital de trabajo. Generalmente cuentas a cobrar, inventarios y cuentas a pagar.
- Si el método del MNT se aplica sobre las ventas (el denominador del índice de rentabilidad), por ejemplo, entonces cualquier diferencia en los niveles de capital de trabajo debiera medirse en relación con las ventas
- Las fórmulas planteadas en la siguiente transparencia tienen los siguientes supuestos: se ajusta al nivel de la parte testada, se considera que el índice de rentabilidad empleado en el método de precios de transferencia seleccionado contiene a las ventas como denominador. En el supuesto que el indicador considerase a los costos de ventas como denominador, deberían reemplazarse las ventas por el costo de venta en las fórmulas.

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Técnicos

#### Ajuste de capital de trabajo

##### Supuestos de tasa de interés

- Entre las tasas utilizadas podemos observar:
- **Applicable Federal Rate:** Tasa de interés a corto plazo que las autoridades fiscales de los Estados Unidos determinan para diversos propósitos fiscales bajo normas del código del impuesto a las ganancias (“The internal Revenue Code”), particularmente para la imputación de intereses y procedimientos de descuentos.  
<http://www.irs.gov/taxpros/lists/0,,id=98042,00.html>
- **Prime Rate:** The Prime Rate is defined by The Wall Street Journal as "The base rate on corporate loans posted by at least 75% of the nation's 30 largest banks. Tasas de interés que cobran los bancos comerciales de Estados Unidos a sus mejores clientes corporativos, las demás tasas de la economía están ligadas generalmente a ellas. La tasa a la que los bancos de los Estados Unidos concederán préstamos a sus clientes corporativos preferenciales
- **Bank Prime Loan:** Average majority prime rate charged by banks on short-term loans to business, quoted on an investment basis. Annualized using a 360-day year or bank interest. Rate posted by a majority of top 25 (by assets in domestic offices) insured U.S.-chartered commercial banks. Prime is one of several base rates used by banks to price short-term business loans.  
[http://www.federalreserve.gov/releases/h15/data/Annual/H15\\_PRIME\\_NA.txt](http://www.federalreserve.gov/releases/h15/data/Annual/H15_PRIME_NA.txt)
- **LIBOR (LONDON INTERBANK OFFERED RATE):** Tasas de interés utilizada en las operaciones interbancarias realizadas dentro del sistema financiero de Inglaterra.

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Técnicos

- Ajuste por cuentas por cobrar:  $((\text{promedio Créditos por Ventas de la parte testeada} / \text{Ventas de la parte testeada}) - (\text{promedio Créditos por Ventas de la empresa comparable} / \text{Ventas de la empresa comparable})) * \text{Ventas de la empresa comparable} * (\text{Tasa de interés} / (1 + \text{Tasa de interés}))$
- Ajuste de Cuentas a pagar:  $((\text{promedio Cuentas por Pagar de la parte testeada} / \text{Costo de Ventas de la parte testeada}) - (\text{promedio Cuentas por pagar de la empresa comparable} / \text{costo de ventas de la empresa comparable})) * \text{Costo de ventas de la empresa comparable} * (\text{Tasa de interés} / (1 + \text{Tasa de interés}))$
- Ajuste de inventarios:  $((\text{promedio Bienes de Cambio de la parte testeada} / \text{Ventas de la parte testeada}) - (\text{promedio Bienes de cambio de la empresa comparable} / \text{Ventas de la empresa comparable})) * \text{Ventas de la comp} * (\text{Tasa de interés} / (1 + \text{tasa de interés}))$

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Técnicos

#### Caso de Ajuste de capital de trabajo: Ajuste de cuentas a pagar

- Analizar la composición de las cuentas a pagar a los efectos de verificar si es procedente el ajuste. Hay que tener presente que los ajustes de comparabilidad que se realicen deben resultar razonables a los efectos buscar los valores de mercado.
- Es importante tener presente que no se debe llevar a las comparables a parámetros de endeudamiento que no tendrían partes independientes
- A los efectos de solventar ese problema no se debería llevar las comparables a la testeada sino que se debería utilizar otras fórmulas:

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Técnicos

#### Caso de Ajuste de capital de trabajo: Ajuste de cuentas a pagar

- Ajustes a cero (tanto la parte examinada como las comparables se ajustan a cero en CxP).  $(\text{tasa de interés} * \text{ctas a pagar}) / (1 + (\text{tasa interés} * (\text{ctas a pagar} / \text{cto de venta})))$
- Ajustes al nivel de CxP a partes independientes de la propia parte examinada
- Ajustes únicamente al promedio de los comparables independientes o más benévolo al nivel de CxP de la comparable más alta
- Otra opción sería negar el ajuste de cuentas a pagar bajo el argumento que ya se está considerando en el rango de los márgenes de utilidad los niveles de financiamiento que tienen las empresas comparables independientes, las cuales son de mercado por definición y no tendrían que ser ajustados a un parámetro que no es razonable

## **AJUSTES DE COMPARABILIDAD**

### **Ajustes Técnicos**

#### Ajustes Contables

- Buscan reducir las diferencias existentes entre los criterios de contabilización utilizados por la parte testeada y las empresas comparables.
- Diferencias en la clasificación (costos vs gastos, operativos no operativos, etc.). Algunas de estas diferencias se eliminan si se utiliza el MNT
- Otras diferencias pueden afectar el MNT, por ejemplo, diferencias en períodos de depreciación
- Diferencias por reglas elegidas, por ejemplo, algunas empresas pueden capitalizar o reconocer como gastos los costos de I+D.
- Valoración de inventarios, LIFO/FIFO, para pasar de LIFO A FIFO se debe sumar la reserva LIFO a la utilidad operativa

## **AJUSTES DE COMPARABILIDAD**

### **Ajustes Técnicos**

#### Ajustes económicos

- Capacidad ociosa
- Riesgo país

Regulaciones gubernamentales

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Técnicos

#### Ajustes económicos

- **Capacidad ociosa**
- DEFINICIÓN: AQUELLA CAPACIDAD INSTALADA DE PRODUCCIÓN DE UNA EMPRESA QUE NO SE UTILIZA O SE SUBUTILIZA
- La capacidad ociosa le representa a la empresa un alto costo financiero ya que las instalaciones no utilizadas requieren mantenimiento, se deterioran y pueden quedar obsoletas
- Conforme hemos analizado y con asesoramiento de los ingenieros, llegamos a la conclusión que ninguna empresa como regla general trabaja a capacidad plena. Por lo tanto a los efectos de ajustar los costos fijos se toma la capacidad real o sea la producción normal en un ejercicio que no haya existido ningún contratiempo extraordinario
- Capacidad teórica de producción 3500 unids
- Capacidad producción normal 3150 unids
- Producción 1850 unids
- Capacidad utilizada =  $\text{Producción} / \text{capacidad normal} = 58.7\%$
- Capacidad ociosa =  $100 - \text{Capacidad utilizada} = 41.3\%$

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Técnicos

#### Ajustes económicos

- **Capacidad ociosa**
  - Determinación de los Costos Fijos
- 
- Amortización 4.750.000
  - Alquileres/ Seguros 850.000
  - MO semi fija 1.250.700
  - Total 6.850.700

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Técnicos

#### Ajustes económicos

• **Riesgo país** - Es un ajuste al mercado geográfico.

- El ajuste por riesgo país parte de la noción de que el riesgo de una inversión se ve reflejado en el retorno exigido para dicha inversión por parte del inversor. Por tanto dos inversiones similares pero radicadas en regiones con grado de riesgo distinto, deberían mostrar una diferencia en su tasa de retorno.
- Esta diferencia en el retorno, se denomina prima por riesgo país y es representativa del retorno adicional que exigirían los inversores por operar en un mercado más riesgoso (Uruguay) respecto de uno menos riesgoso (por ejemplo Alemania)
- Esta prima se puede calcular de diversas maneras , tales como:
  - Diferencia en el rendimiento de bonos soberanos
  - Diferencias en las tasas de interés de distintos países denominadas en una moneda fuerte (ejemplo Prime en dólares de EEUU)

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Técnicos

#### Ajustes económicos

- Riesgo país

Una vez determinada la prima por riesgo país, corresponde proceder a calcular el ajuste por riesgo país. Los rendimientos de los bonos o las tasas de interés representan un retorno sobre una inversión. En el caso de las empresas la inversión está representada por los activos operativos. El ajuste se determinará

#### Ejemplo

Supongamos que estamos buscando comparables de un fabricante por contrato en África y obtenemos entre ellos un fabricante por contrato alemán.

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Técnicos

#### Ajustes económicos

##### • Riesgo país

#### Ejemplo

	África	Alemania
• Ventas	100	120
• Costo	80	90
• Utilidad	20	30
• Utilidad bruta /vta	20%	25%
• Activos operativos	80	110

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Técnicos

#### Ajustes económicos

#### **Riesgo país**

#### Ejemplo

- Tasa de bonos del gobierno en África 5%
- Tasa de bonos del gobierno alemán 1%
- *La diferencia es un 4%*
- *Activos operativos  $110 * 0.04 = 4.4$*
- *$30 + 4.4 = 34.4$*
- La nueva utilidad operativa /vta =  $34.4 / 120 = 28.67\%$  por tanto hay que tomar el comparable con este porcentaje de utilidad.

## AJUSTES DE COMPARABILIDAD

### Ajustes Técnicos

#### Ajustes económicos

• **Intensidad de Capital** – Sirve para capturar la diferencias del ingreso per cápita de los distintos mercados y la mayor cantidad de participantes en los mismos

Ventas de la testeada/ activos operativos de la testeada = relación de intensidad del capital de la testeada

Ese retorno sobre el capital lo aplico sobre los activos operativos de las comparables y este resultado se suma a la utilidad operativa de cada una de las mismas.

Tomando esa utilidad es que se calcula el índice de rentabilidad que fue seleccionado

### Ajustes Técnicos

#### Ajustes económicos

	País U	País X
	Parte examinada	Comparables
Ventas netas	120.000	150.000
Activos operativos	12.000	12.750
Intensidad de capital	10% (120.000/12.000)	
Ajuste por intensidad de capital		1.275 (10%*12.750)
Activos operativos ajustados		14.025 (12.750+1.275)
Diferencia de tasa de interés		4%
Ut. Operativa sin ajuste geográfico	24.000	37.500
Ajuste geográfico		561 (4%*14.025)
Utilidad operativa ajustada	24.000	38.061

El ajuste es razonable pasa de 37.500 a 38.061

## **AJUSTES DE COMPARABILIDAD**

### **Ajustes Técnicos**

#### **Ajustes Comerciales**

##### **•Ajustes por diferencias en funciones y riesgos**

- ✓ La diferencia de funciones y por ende de riesgos entre la parte analizada y las comparables, también puede generar distorsiones en el indicador de utilidad.
  
- ✓ Ejemplo, las empresas comparables asumen funciones de marketing y de proveeduría, mientras que la parte analizada no realiza dichas funciones. Una forma de realizar el ajuste sería eliminando la porción de utilidad atribuible a dichas funciones.
  - **Utilidad bruta**= Tasa de comisión \* ventas netas comparable.
  - **Gastos operativos**= Utilidad bruta/berry ratio.
  - **Utilidad operativa** (por funciones de marketing y proveeduría)= Utilidad bruta menos gastos operativos.
  
- ✓ La tasa de comisión y el Berry ratio (utilidad bruta/gastos operativos) se obtienen de información de la industria, en este caso de empresas que realizan la función de distribución

## Indicadores de Rentabilidad (Profit level indicators)

- Son ratios que miden relaciones entre ganancias y costos incurridos o recursos empleados.
- Es una herramienta con la que cuenta quien analiza los precios de transferencia para verificar el valor de mercado de la operación bajo análisis.
- Calculan relaciones entre el margen bruto, margen operativo, la rentabilidad de los activos empleados, ventas, costos de venta, gastos de la operación incurridos o recursos utilizados.
- Para utilizar un correcto PLI, se deben considerar ciertos factores y circunstancias tales como: la confiabilidad y disponibilidad de la información de las comparables (incluyendo clasificaciones contables), transacciones sujetas a análisis, condiciones de mercado / ciclo de negocios, la naturaleza de la actividad (por ejemplo: distribución, producción), funciones y riesgos comparables de las comparables respecto a la empresa analizada

## Indicadores de Rentabilidad (Profit level indicators)

La selección del PLI cobra especial importancia en particular cuando se utiliza el método del margen neto de la transacción.

En la medida que existan varias actividades (funciones o segmentos, como por ejemplo distribución, manufactura) y las mismas puedan segmentarse apropiadamente, en un mismo estudio de precios de transferencia deberemos utilizar diferentes indicadores (hasta los métodos podrán ser diferentes).

Como regla general es necesario realizar los ajustes de cuentas a cobrar, inventarios y cuentas a pagar sobre los PLI's para mejorar la confiabilidad de los mismos.

## Indicadores de Rentabilidad (Profit level indicators)

<u>MÉTODO</u>	<u>INDICADOR</u>	<u>ACTIVIDAD O INDUSTRIA</u>
Precio de Reventa	Margen bruto/ventas	Distribución
Margen Neto de la Transacción	ROS=Margen operativo/ventas	Distribución
Margen Neto de la Transacción	Berry Ratio= Margen bruto/gastos operativos	Por distribución recibe comisiones
Costo más Beneficio	Margen bruto/costo de ventas	Manufactura y Servicios
Margen Neto de la Transacción	MOTC=Margen operativo/costo de ventas + gastos operativos	Manufactura y Servicios
Margen Neto de la Transacción	TRCE=Margen operativo/Activos operativos	Manufactura y Servicios + Activos fijos significativos

## Análisis de un Estudio de PT

En este caso analizaremos dos tipos de Estudio.

- 1) En aplicación del Margen Neto de la Transacción: Empresa La Celeste  
Se analizará los distintos capítulos que comprende un estudio.
  
- 2) En aplicación del método del precio notorio en transacciones en mercados transparentes:  
caso de la soja y del trigo

# La Administración Tributaria y los Precios de Transferencia.

## Herramientas para el Control

## Marco Normativo Adecuado

- Se debe contar con un cuerpo de normas que aborden en todos sus aspectos la materia internacional
- En materia de precios de transferencia dado el espectro de diferentes situaciones que se pueden presentar es muy difícil poder a través de la normativa abarcar todas las situaciones fácticas que se pueden presentar.
- No obstante le mayor grado de definición que contenga la norma legal respecto al tratamiento de los PT redundará en tornar más eficaces y efectivos los controles y así evitar interpretaciones diferentes al momento de fijar el o los hechos impositivos atribuibles, favoreciendo el cumplimiento por parte de los contribuyentes y la verificación a cargo del Fisco.
- Un marco legal adecuado de facultades para la AT es importante y especialmente en lo que concierne al aporte por parte del contribuyente de la Información y de exigir la presentación de documentación del exterior.
- Otro aspecto a considerar en el plano normativo es el que atañe a las penalidades por incumplimiento. El régimen sancionatorio aplicable a los incumplimientos formales y materiales en materia de PT debe guardar una relación directa con el grado de perjuicio fiscal subyacente. Es importante destacar que la falta de presentación de información sobre operaciones internacionales por parte del contribuyente, no produce los mismos perjuicios que si se tratara de falta de información en una operación nacional, dado que la posibilidad de obtenerla en este último caso es más fácil.

## Cooperación Internacional entre Administraciones Tributarias

- El intercambio de información internacional es una de las herramientas más importantes dado que es la que más contribuye a la equiparación de la información que dispone el contribuyente que pertenece al Grupo Multinacional y la que dispone la AT.
- Las fuentes para obtener esa información sería los Convenios para evitar la doble Imposición y los Acuerdos Específicos para el Intercambio de Información.
- Otros tipos de intercambio de información pueden ser fiscalizaciones simultáneas y fiscalizaciones en el extranjero
- Los temas más frecuentes sobre los que se requiere información serían: confirmación de la residencia de los sujetos; determinación del beneficiario efectivo de determinadas rentas; datos financieros existentes en el exterior vinculados a las operaciones analizadas por la AT; movimientos de cuentas bancarias asociadas a las operaciones analizadas; trazabilidad de las transacciones internacionales de las operaciones analizadas; copias de contratos celebrados entre los contribuyentes del exterior pero que tiene incidencia en las operaciones analizadas; precios de nacionalización en el país de destino de las exportaciones; tipología societaria de los sujetos del exterior que son contraparte de los operadores locales; Identificación de responsables y representantes de empresas del exterior; confirmación de registros contables en el exterior de operaciones internacionales declaradas por contribuyentes locales; confirmación de la existencia efectiva de operaciones internacionales declaradas por contribuyentes locales; precio de mercado de determinados productos; facturas existentes en el exterior de transacciones efectuadas por contribuyentes locales; estados financieros del sujeto del exterior; conformación de grupos empresariales internacionales.

## Estudios económicos sectoriales

- Ningún análisis de PT se puede realizar sin conocer el sector de la empresa a la cual se va a auditar, en la medida que de ese conocimiento dependerá efectuar un correcto análisis funcional.
- En consecuencia se debería poder efectuar estudios económicos sectoriales. Dichos estudios se efectuarían sobre aquellas ramas de actividad de mayor relevancia en cuanto a la estructura del comercio internacional del país.
- A los efectos de realizar los citados estudios además de la información propia de la AT, se debe identificar las fuentes de información externas al Organismo a vía de ejemplo cámaras empresariales, centros de investigación, publicaciones especializadas y sitios en internet.
- Esta información es una herramienta sumamente importante a los fines de la toma de decisiones estratégicas.

## Factores de riesgo en PT

- Factores derivado de transacciones recurrentes
- ✓ Operaciones recurrentes con partes relacionadas que son potencialmente susceptibles de erosionar la base imponible (riesgo de conducta)
- ✓ Naturaleza de las transacciones y circunstancias de las partes relacionadas
- Riesgo de transacciones mayores y/o eventuales
- ✓ Reestructuración de empresas
- ✓ Reestructuración de negocios (supply chain)
- ✓ Migración de intangibles
- Riesgos de cumplimiento (obligaciones y planeación fiscal)
- ✓ Incumplimiento recurrente
- ✓ Falta de información
- ✓ Planeación fiscal agresiva
- ✓ Sectores industriales

## Indicadores de riesgo comunes en PT

- Rentabilidad baja del contribuyente: respecto de la industria y/o comparables independientes; respecto de las inversiones efectuadas y respecto de sus partes relacionadas.
- Pérdidas recurrentes
- Tendencias contrarias a las del mercado
- Pagos por servicios intra-grupo
- Pagos por regalía, seguros e intereses
- Gastos a prorrata
- Reestructura de negocios (supply chain)
- Migración de intangibles
- Tasa efectiva de impuesto baja

## Declaraciones juradas informativas de PT

### Argentina

A través de la RG (AFIP) 1122/01 se definen las obligaciones a cargo de los contribuyentes, comprenden principalmente:

- Presentación de una DJ semestral, para el primer semestre del ejercicio económico con información sobre las operaciones sujetas a evaluación de PT realizadas en ese período. (F.742) Se limita a requerir información sobre las operaciones con empresas vinculadas o con paraísos fiscales efectuadas en el primer semestre del ejercicio fiscal y sus correspondientes PT, sin indicar si los mismos o los márgenes se encuentran como entre partes independientes.
- Presentación de una DJ anual con información detallada sobre las operaciones sujetas a evaluación y con indicación del ajuste complementario que se realiza, de corresponder (F.743). Dicha documentación se debe presentar a los 8 meses de cerrado el ejercicio fiscal. La DJ contiene el detalle de las operaciones e información relativa a la contraparte, el método aplicado y el ajuste a la base imponible en caso de corresponder.
- Presentación de un informe conteniendo el análisis de comparabilidad de los PT y la selección del método más adecuado.
- Conservación de información detallada sobre las empresas vinculadas, el grupo económico, las operaciones efectuadas, análisis funcional, de activos y riesgos, la búsqueda de comparables, su elección, determinación del método más adecuado y su aplicación, entre otros datos.

## Declaraciones juradas informativas de PT

### México

- Utiliza la base de datos de COMPUSTAT para Canadá, EEUU y México cuya información proviene de la SEC. Utiliza la RoyaltyStat para consulta de contratos de regalías.
- Disponen de una DJ informativa Múltiple formada por varios anexos, siendo el anexo 9 el correspondiente a la declaración de operaciones con partes relacionadas con residentes en el extranjero. En dicha declaración se detalla las funciones que realiza el contribuyente, datos de identificación del residente en el extranjero (número de identificación fiscal, domicilio en el extranjero) descripción de las operaciones, método, operación, monto y márgenes. Por último hay un rubro de resumen.
- Los contribuyente presentan una DJ anual del impuesto a las sociedades, donde se incluye determinación de impuestos y estados financieros además de la DJ anteriormente indicada.

**FUNCIONES QUE REALIZA EL CONTRIBUYENTE**

 Descripción de la actividad del contribuyente
 

 Manufactura
 

 Especifique
 

 Distribución
 

 Especifique
 

 Prestación de servicios
 

 Especifique
 

 Otorgamiento del uso o goce temporal de bienes
 

 Especifique
 

 Otros
 

 Especifique
 

 Indique si cuenta con estudio de precios de transferencia para realizar sus operaciones
 

 No obligado
 

En caso de operar en base a un acuerdo anticipado de precios de transferencia (APA) indique:

 Número de oficio
 

 Fecha de oficio

**ANEXO 9.  
INFORMACIÓN DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS  
RESIDENTES EN EL EXTRANJERO**



SE DEBERÁ PRESENTAR EL MONTO ANUAL POR CADA TIPO DE OPERACIÓN PACTADA DURANTE EL EJERCICIO. PARA ESTOS EFECTOS, LOS MONTOS SEÑALADOS DEBERÁN PRESENTARSE EN PESOS MEXICANOS, EN CIFRAS HISTÓRICAS SIN CONSIDERAR EFECTOS DE REEXPRESIÓN O DE RECLASIFICACIÓN PARA PRESENTACIÓN EN ESTADOS FINANCIEROS.

GENERE UN REGISTRO POR CADA RESIDENTE EN EL EXTRANJERO Y POR CADA OPERACIÓN.

**DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL RESIDENTE EN EL EXTRANJERO**

Nombre o Denominación o Razón Social

Domicilio del residente en el extranjero (calle, número, código postal, ciudad y teléfono)

Número de identificación fiscal

Clave del país de residencia

SIN SELECCION



**DESCRIPCIÓN DE LAS OPERACIONES**

Clave del método de precios de transferencia utilizado

<Sin Selección>



Clave de operación

3100-Otros pagos (especificar)



Especifique

Tipo de margen obtenido de utilidad o pérdida

<Sin Selección>



Monto de la operación

Porcentaje obtenido de la operación

Utilidad

%

Pérdida

%

Monto acumulado obtenido de la operación

Monto deducido obtenido de la operación

ANEXO 9.

INFORMACIÓN DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS  
RESIDENTES EN EL EXTRANJERO



**RESUMEN DE OPERACIONES**

Número de operaciones que relaciona	1
Monto total de las operaciones de ingreso efectuadas con partes relacionadas residentes en el extranjero	
Monto total de las operaciones de egreso efectuadas con partes relacionadas residentes en el extranjero	
Monto total acumulado obtenido de la operación	0
Monto total deducido obtenido de la operación	0
Monto total de las operaciones devengadas	0
Monto total de las operaciones exigibles	0
Monto total de las operaciones pagadas	0
Monto total de las operaciones exentas	0
Total de ISR pagado por retención	0

# DECLARACIÓN INFORMATIVA PRECIOS DE TRANSFERENCIA

# 3001

# DGI

DIRECCIÓN GENERAL  
IMPOSITIVA

VERSIÓN 00

DECRETO 56/009 de 26/01/2009 - RES. 2084/009 de 01/12/2009

### RUBRO 1 - IDENTIFICACIÓN

Nombre  1  Reliquidación  4  Web  9  No. CRC  10  
 Original  3  Medio magnético  8  No. documento  11  
 Tipo de envío

NO. RUT  2  
 Período  7  
 No. documento  11

### RUBRO 2 - DESCRIPCIÓN

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

50

### RUBRO 3 - INFORMACIÓN

LINEA	OPERACIONES	IMPORTE OPERACIÓN POR EMP. VINCULADA	EMPRESAS VINCULADAS	PAIS	METODO DE AJUSTE	MONTO DE AJUSTE
				FAC.	BS. Y SERV.	

### RUBRO 4 - RESUMEN

LINEA	OPERACIONES	IMPORTE OPERACIÓN POR EMP. VINCULADA	LINEA	MONTO DE AJUSTE
100	Importación Bienes		200	
101	Exportación Bienes		201	
102	Marca-Cesionario		202	
103	Marca-Cedente		203	
104	Know how-Cesionario		204	
105	Know how-Cedente		205	
106	Patente-Cesionario		206	
107	Patente-Cedente		207	
108	Licencia-Cesionario		208	
109	Licencia-Cedente		209	
110	Franquicia-Cesionario		210	
111	Franquicia-Cedente		211	
112	Enajenación de bienes intangibles		212	
113	Compra de bienes intangibles		213	
120	Servicios técnicos-Prestatario		220	
121	Servicios técnicos-Prestador		221	
122	Servicios jurídicos-Prestatario		222	
123	Servicios jurídicos-Prestador		223	
124	Servicios contables-Prestatario		224	
125	Servicios contables-Prestador		225	
126	Servicios marketing-Prestatario		226	
127	Servicios marketing-Prestador		227	
128	Servicios publicidad-Prestatario		228	
129	Servicios publicidad-Prestador		229	
130	Servicios informáticos-Prestatario		230	
131	Servicios informáticos-Prestador		231	
132	Servicios transporte-Prestatario		232	
133	Servicios transporte-Prestador		233	
134	Otros servicios-Prestatario		234	
135	Otros servicios-Prestador		235	
136	Seguros		236	
137	Reaseguros		237	
138	Comisiones-Prestatario		238	
139	Comisiones-Prestador		239	
150	Servicios financieros-Tomador		250	
151	Servicios financieros-Dador		251	
152	Títulos valores		252	
153	Derivados financieros		253	
160	Otras operaciones		260	
	En pesos uruguayos	300	Total	Total
	Ul al cierre del ejercicio	302		
	En unidades indexadas	303	Total	

### RUBRO 5 - CUESTIONARIO

CUESTIONARIO - CON VINCULADAS

400	¿Aplican Acuerdos de Reparto de Costos?	S/N
401	¿Existen Acuerdos de Precios Anticipados firmados por el grupo con otras Administraciones Fiscales?	S/N
402	Porcentaje del total de exportaciones con vinculadas sobre el total de exportaciones	%
403	Porcentaje del total de importaciones con vinculadas sobre el total de importaciones	%

El que suscribe, \_\_\_\_\_, en sus carácter de \_\_\_\_\_, de la empresa, deja constancia de la entrega del Estudio de Precios de Transferencia.

FIRMA: \_\_\_\_\_

C.I.: \_\_\_\_\_

El que suscribe, \_\_\_\_\_, en sus carácter de \_\_\_\_\_, declara y correcta de acuerdo a lo que

## DECLARACIÓN JURADA INFORMATIVA For. 3001

Datos a ingresar en la declaración

- Rubro 1 – Identificación

Nombre de la entidad

No. De RUT: Es el número que otorga D.G.I. a la entidad en el momento de la inscripción.

Período.

- Rubro 2 – Descripción: Detalle de las actividades que realiza la empresa.

- Rubro 3 – Información

1) Operaciones: seleccionar el número de línea que corresponda a la operación. Se debe detallar igualmente las operaciones con vinculada aunque su importe sea cero y/o no corresponda ajuste.

2) Importe operación por empresa vinculada: ingresar el monto total, en pesos uruguayos, de la operación indicada en la línea anterior con la empresa vinculada, debiendo agrupar operaciones idénticas mismo país y método

## **DECLARACIÓN JURADA INFORMATIVA For. 3001**

- 3) Empresas vinculadas: ingresar el nombre o razón social de la empresa vinculada.
  - 4) País Factura: seleccionar país o zona franca uruguaya de emisión o destino de la factura.
  - 5) País Bienes y Servicios: seleccionar país o zona franca uruguaya de origen o destino de los bienes o servicios.
  - 6) Método de ajuste: seleccionar el método de ajuste utilizado.
  - 7) Monto de ajuste: ingresar, si corresponde, el monto total del ajuste de acuerdo al punto 2).
- Rubro 4 – Resumen
  - Rubro 5 – Cuestionario

## La Industria extractiva

### Cadena de Valor de la Industria de Energía y Recursos

La cadena de valor adaptada incluye las fases críticas generalmente experimentadas en la industria



## La Industria extractiva

### Factores de rentabilidad y medidas de efectividad

- Oferta y demanda para el producto
- Capacidad de producción y eventos que causan suspensión de operaciones
- El número de competidores en los lados de la oferta y demanda, el grado de competencia, la participación en el mercado del contribuyente, cualquier nicho de oportunidades
- Precios de mercado actuales y estimados relativos a los costos de extracción, procesamiento a un producto vendible y transporte
- La habilidad para mejorar la eficiencia de los ingresos y/o eficiencia del costo del proyecto en particular.

## La Industria extractiva

### Factores de rentabilidad y medidas de efectividad

- Los derechos de exploración y explotación poseídos y cualesquiera obligaciones asociadas
- La extensión, accesibilidad y calidad de las reservas probadas de minerales, gas o petróleo
- Las propiedades químicas del producto, cualesquiera peligros o dificultades asociadas con su producción, embarque, uso o subproductos, y la medida en la que se necesita tratamiento o refinamiento para producir un *commodity vendible*
- Los usos finales para el producto, la disponibilidad de sustitutos y el rendimiento relativo y la eficiencia del costo de diferentes productos y cualquiera sustitutos

## La Industria extractiva

### Factores de rentabilidad y medidas de efectividad

- La naturaleza de largo plazo, intensiva en capital, tanto de las operaciones mineras, de gas y petróleo como de las industrias de los clientes afectan los niveles de inversión, la escala de las operaciones y los niveles de producción. Esta relación es central para el entendimiento de la rentabilidad de las sociedades de producción de energía y recursos.
- Los impactos del clima económico sobre la rentabilidad de las industrias de los clientes fluirán a través de las sociedades de producción. El riesgo del mercado afectará todos los puntos en la cadena de valor.

## La Industria extractiva

### Medidas claves de desempeño

- Vida de la mina
  - Recursos probados, probables e indicados
  - Grado del mineral y naturaleza de cualesquiera impurezas
- Intangibles
  - Intangibles valiosos o conocimiento técnico creados o descubiertos en las operaciones mineras
  - Explotación de grupos de intangibles existentes y conocimiento técnico

## La Industria extractiva

### Medidas claves de desempeño

- Precio del *commodity* y volúmenes de producción alcanzados
- Tasas de rotación de las existencias comerciales, niveles del inventario
- Logística/Demora
- Términos de comercio/ Descuentos/ Ajustes de Calidad/Riesgo de Crédito

## La Industria extractiva

### Análisis de PT

- Es importante tener nociones firmes sobre el sector de la industria extractiva y el mercado de sus *commodities* antes de embarcarse en el análisis de precios de transferencia.
- Descripción del proyecto del contribuyente, etapa de desarrollo, niveles de producción y gestión de resultados
- Mercado de *commodities*, competencia y precios

## La Industria extractiva

### Análisis de PT

#### Entendiendo el mercado de *commodities*

- Suministro y demanda de *commodities*
- Uso final de los tipos / grados de *commodities*
- Definición de mercado (p.e., sustitutos)
- Aspectos demográficos del productor y cliente
- Grado de intermediación / comercio independiente
- Significancia económica / rendimiento del sector y participantes en él / dinámica competitiva
- El proceso de fijación de precios en el mercado
- Localización geográfica de productores y clientes

## La Industria extractiva

### Análisis de PT

#### Entendiendo el mercado de *commodities*

- El carbón es el segundo combustible más importante, detrás del petróleo, con reservas mayores que cualquier otro *commodity* energético, contabilizando cerca del 30% del consumo global de energía primaria (hulla 27.9%, lignito 1.7%)
- La demanda global de carbón se ha incrementado cerca del 49% desde el inicio del nuevo milenio, con un crecimiento mucho más alto que el gas natural (32%) y el petróleo (8%)
- Se estima que las reservas probadas de carbón son de 1,003.8 millones de toneladas

## La Industria extractiva

### Análisis de PT

#### Entendiendo el mercado de *commodities*

- El gas natural fue el tercer combustible más importante, detrás del petróleo y la hulla en 2010, con una participación de más del 24% del consumo global de energía primaria (excluyendo biomasa).

#### Las funciones realizadas por las partes

- Las funciones clave
  - El rol del contribuyente dentro del grupo de energía y recursos
  - Inicio y construcción del proyecto
  - Operaciones del proyecto
  - Contrapartes
  - Comercio y distribución
- **Los principales activos sujetos a revisión**
  - Recursos humanos, sus obligaciones, habilidades y calificaciones

## La Industria extractiva

### Análisis de PT

- **Los principales activos sujetos a revisión**
  - Acuerdos de rendimiento e indicadores clave de rendimiento
  - Activos del proyecto
  - Derechos de exploración y de minas
  - Infraestructura
  - Equipo
  - Activos de transporte y envío
  - Inversiones en activos del proyecto
  - Contratos de suministro
  - Contratos para la venta de *commodities*
  - Intangibles que tienen un efecto material sobre la rentabilidad
  
- **Cuáles son los principales riesgos?**
  - Riesgo y recompensa
  - Exploración
  - Retardos y fallas de proyecto
  - Precio de *commodities*
  - Riesgo crediticio de la contraparte

## La Industria extractiva

### Análisis de PT

- **Cuáles son los principales riesgos?**

- Disponibilidad y manejo de capital
- Riesgo de tipo de interés
- Riesgo de mercado
- Riesgos de operación
- Riesgos regulatorios
- Disponibilidad de seguros / mecanismos de transferencia de riesgos comerciales
- Cualquier potencial riesgo de país para proyectos de energía y recursos
- Movimientos del tipo de cambio

- **Estrategias de imposición**

- Estructura del capital y financiamiento intra-grupo
- Cargos intra-grupo
- Servicios intra-grupo
- Intangibles
- Acuerdos de mercadotecnia
- Acuerdos de distribución
- Operaciones globales de tesorería
- Financiamiento de activos
- Riesgos por falta de cobertura (*risk stripping*)
- “Optimización de suministros”

## La Industria extractiva

### Base de Datos para Commodities

- Bloomberg
  - Información sobre precios de *commodities* negociados, productos financieros, etc.
  - Descripciones detalladas de 300,000 empresas alrededor del mundo, con dividendos, ganancias, datos de accionistas y contables. Información de medios, tasas de crédito, análisis de *brokers* y casas de investigación independientes.
- Platts
  - Información sobre energía y metales, inclusive evaluaciones de precios e índices (petróleo, carbón, transporte, petroquímica, metales).
- Bolsa de Metales de Londres
  - Bolsa de metales industriales. Precios actuales e históricos para el acero, metales no ferrosos (aluminio, cobre, plomo, níquel, zinc, estaño, etc.)
- ICIS Heren
  - Información de mercado, noticias y análisis sobre *commodities* petroquímicos y de energía
- Argus Media
  - Precios e información industrial sobre *commodities* de energía, petroquímicos y metales

## La Industria extractiva

### Base de Datos para Commodities

- Administración de Energía de los Estados Unidos
  - Información industrial y análisis sobre *commodities* de energía, inclusive precios, reservas, producción, tendencias de consumo y proyecciones.
- CRU
  - Análisis de mercado, inclusive pronósticos, análisis de costos, noticias sobre la industria y precios de metales, *commodities* relacionados con la minería y fertilizantes.