



Centro Interamericano de  
Administraciones Tributarias



# Curso sobre Precios de Transferencia

Módulo II  
Aspectos Prácticos

Capítulo 1  
Generalidades



## Índice

### **1. INTRODUCCIÓN AL MÓDULO**

### **2. CONSIDERACIONES GENERALES EN LOS DESARROLLO DE CASOS PRACTICOS:**

2,1 IDENTIFICACIÓN DE TRANSACCIONES A ANALIZAR

2,2, EL ANÁLISIS FUNCIONAL DE LA EMPRESA ANALIZADA

#### **2.3. IDENTIFICACIÓN DE EMPRESAS COMPARABLES**

2.3.1- Diferencias de productos:

2.3.2. El análisis funcional:

2.3.3. Los términos contractuales:

2.3.4. Circunstancias Económicas

2.3.5. Estrategias de negocio:

### **3 SELECCIÓN DEL MÉTODO DE ANÁLISIS**

### **4 DETERMINACION DEL PLI A UTILIZAR**

## 1 – INTRODUCCIÓN AL MÓDULO

Plantear un módulo práctico de un curso de precios de transferencia resultó ser todo un desafío. Por un lado estaba la convicción de que precios de transferencia es una materia que, independientemente de necesitar una sólida formación teórica, finalmente se comprende (y aprende) con la experiencia práctica. No obstante, tampoco se podía desconocer una realidad con la cual el analista debe convivir: en esta especialidad muy probablemente no existan dos casos que sean totalmente similares.

En tal sentido, el especialista realiza siempre un análisis causístico, caso por caso, aunque ello no debe implicar que por razones prácticas, e incluso lógicas, no deban realizarse esfuerzos para intentar soluciones similares a situaciones que resulten análogas. En tal sentido, las administraciones tributarias primero y las decisiones de los órganos judiciales del país, en última instancia, deberían brindar –con mayor o menor precisión- pautas a los contribuyentes para sus análisis.

Esto es así, en tanto, muy probablemente no exista una única y mejor solución para determinar un valor o rango de valores de mercados. Que existan opiniones distintas respecto de la metodología y de los variables de interés para resolver un caso no implica necesariamente que una deba prevalecer sobre la otra. Bien podrían todas estar razonablemente acertadas, resultando las diferencias meras cuestiones de opinión que han de resolverse, luego de un debate profundo, con la decisión de quien esté en mejor posición para tomarla.

Con esta situación que algunos califican como de incertidumbre hay que aprender a convivir, sabiendo que existirán posiciones diferentes, aunque no por ello inválidas, tanto con los contribuyentes como también con otras áreas de la administración, de la misma manera que las habrá dentro de los propios equipos de trabajos. En tal sentido, resulta importante no olvidar que, a nivel país y con una visión totalmente práctica, quien está en mejor posición para tomar la decisión final de cuál es el mejor camino a tomar –aunque no por ello necesariamente lo sea- son los jueces.

Por ello, para la administración como para los contribuyentes, resulta tanto o más importante que el camino tomado la justificación de por qué se ha elegido el mismo.

## **PARA RECORDAR**

**No olvide extremar los esfuerzos para explicar sus decisiones. Considere que su labor incluye también una arista docente. Debe justificar aún hasta las pequeñas cuestiones. Usted es (o será) un especialista de una materia de asimilación lenta y con mucha jerga. Sea práctico y no espere que “quien esté en mejor posición para tomar la decisión” sepa más que usted ya que, probablemente, será al revés.**

**Ello no necesariamente está mal ya que, NUEVAMENTE RECUERDE, finalmente usted es el especialista. Debe brindar a quien corresponda las herramientas para que pueda tomar la mejor decisión.**

**En tal sentido, sus informes serán correctos en tanto puedan ser seguidos por un especialista en tributación totalmente novato en cuestiones de precios de transferencia.**

**PREPÁRESE ENTONCES PARA ESCRIBIR INFORMES EXTENSOS EN INFORMACIÓN, EN LA JUSTIFICACIÓN DE LOS CAMINOS ELEGIDOS, EN LA INDIVIDUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN CONSIDERADA (Y LA DESCARTADA) Y, PRINCIPALMENTE, EN LA EXPLICACIÓN AUTOSUFICIENTE Y LO MÁS LLANA Y AMENENA POSIBLE DE LA TÉCNICA DE LA ESPECIALIDAD.**

Volviendo al curso, surgió la necesidad de escoger entre las diferentes posibilidades pedagógicas el que se consideró un buen camino para intentar transmitir experiencias prácticas que no necesariamente serán las mejores ni se adaptarán a la realidad de todos los países.

Es así que se optó por plantear (replantear) en primera instancia algunos aspectos teóricos aplicables a los casos bajo análisis, no con una posición abarcativa, como en el primer módulo, sino con la visión práctica de este módulo. Luego se expondrán supuestos en los cuales se propondrá al alumno, según el caso, la individualización de

cuestiones relevantes, de aspectos de interés y, en ciertas oportunidades, una propuesta de solución que, nuevamente, no necesariamente será única.

Sin perjuicio de ello, el repaso de las lecciones del módulo anterior y de Las Directrices de la OCDE aplicables en materias de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, resultará siempre un buen punto de partida para encarar las lecciones.

Luego seguirá la lectura razonada de la lección propiamente dicha que contendrá, como se dijo, una introducción teórica y el planteo de casos prácticos. La resolución de los mismos y la individualización de los aspectos relevantes y de interés se tratará en foro, a modo de actividad práctica semanal.

El módulo finalizará con un trabajo práctico e individual, abarcativo de los temas principales, donde cada alumno tendrá la posibilidad de demostrarse –y demostrar– que ha adquirido las habilidades necesarias para encarar el análisis de un caso simplificado de precios de transferencia.

Cabe realizar una última advertencia: este es un curso de introducción a la especialidad. Fundamentalmente está pensado para la formación inicial de los cuadros de control de las administraciones tributarias, en la convicción de que resulta necesario incrementar gradualmente el número de especialistas. Esta característica de curso de iniciación ha sido considerada especialmente en este módulo práctico. No obstante, se espera que el experto en la materia también pueda obtener provecho aunque más no sea del intercambio de ideas. En tal sentido, como estamos en un mundo de soluciones no únicas, el aporte individual de cada alumno resultará fundamental para el enriquecimiento de la experiencia.

Ahora sí, es hora de trabajar!!!!



## **NO OLVIDE**

**Las soluciones que se expondrán no son más que propuestas con las cuales puede no estar de acuerdo y/o no ser aplicables a su país. Desarrolle una actitud proactiva y crítica y exponga en el foro todas sus inquietudes.**

## **2- CONSIDERACIONES GENERALES EN LOS DESARROLLO DE CASOS PRACTICOS:**

Empecemos realizando un repaso de diversas cuestiones analizadas en el módulo anterior, ahora desde un punto de vista práctico.

Para analizar la política de precios de transferencia de una empresa o grupo de empresas vinculadas o supuestamente vinculadas, comúnmente deben tenerse en cuenta las siguientes consideraciones:

1- Cuando estamos analizando Precios de Transferencia, estamos demostrando que las operaciones entre partes vinculadas fueron pactadas bajo condiciones y precios, tal como lo hubieran hecho entidades no vinculadas.

2- Es muy importante que desde el inicio de las fiscalizaciones se tenga conocimiento de la industria a la cual pertenece la empresa que se está analizando, siendo absolutamente necesario realizar un análisis sectorial a nivel nacional y, preferentemente, a nivel internacional, que nos dará una herramienta muy importante a la hora de tomar decisiones y a la hora de validar los dichos del contribuyente. Se debe requerir al inicio que la empresa proporcione la documentación que justifique que

los precios a los cuales ha realizado sus transacciones con empresas vinculadas del exterior, fueron realizados a valores de mercado<sup>1</sup>.

**No hay que olvidar que es la propia empresa la que más conoce sobre sus negocios y su actividad.**

3- Es importante conocer el rol que la empresa tiene dentro del grupo económico, y en particular, quién desarrolló y quien tiene la tenencia de los bienes intangibles

4- El análisis de Precios de Transferencia se realiza tomando como punto de partida al análisis funcional, que determinará la base para la identificación de las comparables (empresas o transacciones, según el método de comparación que ha de utilizarse).

5- Se deben revisar los Estados Contables de la compañía, tanto de la empresa analizada como las seleccionadas como comparables<sup>23</sup>.

6- Lo ideal es analizar cada transacción en particular, pero si un contribuyente tiene muchas transacciones que incluyen diferentes productos o muchas transacciones separadas, realizar el análisis en forma separada para determinar que las transacciones vinculadas se realizaron bajo el principio del operador independiente, es

---

<sup>1</sup> Cada regulación interna debe determinar cuál es la obligación del contribuyente en materia de documentación, y además de ésta, al momento de realizar una auditoría se deberá requerir todo aquello que se considere necesario.

<sup>2</sup> Previamente la selección de la comparable pudo haberse realizado mediante información obtenida de bases de datos, cámaras, etc.

<sup>3</sup> Si las empresas comparables no son empresas independientes, no servirán como comparable, pero en ese caso podrá utilizarse, de ser posible, el balance consolidado del grupo económico. En cuanto la empresa analizada se tomará en cuenta sólo el balance de esta última.

impracticable. En este caso agrupar por línea de producto o por sector sería más apropiado.

No obstante, no olvidar que una empresa podría tener una línea de producto que tenga una alta rentabilidad que oculte temas de precios de transferencia en otras líneas de productos, lo mismo en reventa en el mercado local, reventa exportaciones, manufactura, etc.

7- Se deben revisar los balances de las empresas (por lo menos tres ejercicio para la analizada<sup>4</sup> y tres ejercicios para las comparables<sup>5</sup>, aunque para la realizar el estudio de precios de transferencia, salvo que por alguna razón válida –como ser la existencia de un ciclo de negocios- se aconseje lo contrario, sólo se tomará el año bajo análisis). Se tendrán en cuenta todos los elementos que compongan la fórmula del método de comparación utilizado y/ o del indicador de utilidad (PLI) seleccionado, en forma homogénea para no afectar la comparabilidad.

Se revisarán los ingresos obtenidos en las transacciones entre vinculadas.

Se solicitarán y analizarán todos los datos que puedan ser reveladores sobre hechos ocurridos entre el cierre del ejercicio y el momento de confeccionar la declaración jurada del impuesto a la renta.

8- Si existe algún concepto extraordinario (por la cuantía y la frecuencia) que se encuentra dentro de alguno de los elementos que componen la fórmula seleccionada

---

<sup>4</sup> Esto podrá poner en evidencia situaciones anormales para la empresa analizada.

<sup>5</sup> Para saber cuántos años deben tomarse, deberá tenerse en cuenta el ciclo de negocios de una compañía, por ejemplo una empresa que exporta madera y necesita varios años para obtener la madera que exporta, su ciclo de negocios no será un año.

de comparabilidad, este debe ajustarse o segregarse, para lo cual se analizará la composición de los mismos. Solamente se podrá realizar ajustes que resulten razonables en la medida que sean perfectamente cuantificables.

La experiencia indica que un concepto es extraordinario en la medida que no se da en todas las empresas consideradas.

Ejemplo: existe capacidad ociosa de producción en la compañía analizada, y en los estados contables esa capacidad ociosa se encuentra dentro del resultado operativo, debemos ver que ha ocurrido con las comparables:

-¿Presentan también las empresas comparables capacidad ociosa productiva?

-¿Se encuentra expuesta contablemente dentro de su resultado operativo?

Si la respuesta es afirmativa, tenemos que darle un valor a esa capacidad ociosa de las comparables y evaluar si corresponde realizar algún ajuste.

Posible solución (siempre hay que tener en cuenta si la forma de realizar un ajuste resulta lógico): De todos porcentajes de capacidad ociosa de las empresas comparables (se tomarán tres ejercicios de las comparables) se determinará el promedio por empresa y de ahí se calculará la mediana de las comparables para confrontar con el porcentaje de capacidad ociosa de la empresa analizada. La diferencia entre la mediana de las comparables y el valor porcentual de la capacidad ociosa de la analizada dará un valor que se considerará como capacidad ociosa extraordinaria, siendo este el valor a analizar como posible ajuste.

9- Realizados todos los ajustes, si los porcentajes de utilidad (Precio de Reventa, TRCE, ROS, etc.) de las compañías independientes y la compañía analizada son muy diferentes, debería prestarse más atención para determinar si hay una situación anormal, o si realmente alguna empresa no debería tomarse como comparable.

## 2,1 IDENTIFICACIÓN DE TRANSACCIONES A ANALIZAR

No todas las operaciones que realiza el contribuyente pasan por el filtro del análisis de los precios de transferencia.

Cada legislación define estas circunstancias, pero mínimamente se controlarán las operaciones entre empresas vinculadas del exterior (cobrando especial importancia la determinación en la vinculación del concepto “control”) y usualmente también las realizadas en ciertas condiciones que se consideren riesgosas, como ser las transadas con sujetos radicados o domiciliados en países de baja o nula tributación.

Es importante como primer paso al realizar este análisis, entender que estamos tratando, prima facie, con operaciones legítimas efectuadas por el contribuyente, sin perjuicio de que estas deban ser separadas para su mejor estudio, sin que ello implique que deban ser recalificadas por el fisco separándolas de la realidad económica que las originó.

### PARA RECORDAR

**Hay casos excepcionales en los que la OCDE propone que se realicen cambios en la estructura jurídica de las operaciones, como ser aquellas situaciones en que la esencia económica de la transacción difiere de su forma. Un ejemplo sería**

**cuando una empresa asociada invierte en el capital de otra empresa, disfrazando esta inversión en un préstamo que genera intereses para la misma.**

Con relación a la segregación de operaciones (la decisión de tomarlas para el análisis en forma separada o conjunta) se debe recordar que, en teoría, el principio de plena competencia se debe aplicar operación por operación si se pretende la aproximación más precisa a un valor de mercado.

No obstante, con frecuencia se dan situaciones donde las que operaciones se encuentran tan estrechamente ligadas entre sí, o son tan continuas, que no pueden ser valoradas adecuadamente de forma independiente

Un ejemplo de esta última circunstancia se da cuando el precio de un rango de bienes íntimamente relacionados (por ejemplo, una línea de productos) es el mismo que se exporta todo un año y resulta impráctico determinar el precio por cada transacción o producto individual.

Por el contrario, muchos contratos a veces deben ser desglosados en distintas partes, porque puede ser que cada una de esas partes tenga, por ejemplo, en la legislación local, un tratamiento distinto (contratos que fijen regalías por la venta de un producto, a lo que se le adicione un valor de licencia por Know-how, y a su vez le arriende el espacio donde se producirán). En este último caso convendrá realizar un análisis separado de cada parte de la transacción.

### Ejercicio 1

El Contribuyente es una subsidiaria de un Multinacional que tiene como actividad principal la fabricación de medicamentos para uso humano y productos farmacéuticos y, en forma secundaria, fabrica cosméticos, perfumes y productos de higiene y tocador.



La contribuyente analizada realiza funciones de manufactura y ventas de productos farmacéuticos en el mercado interno (la materia prima utilizada es en parte importada de un asociado y parte se abastece en el mercado local).

Asimismo distribuye en el mercado local mercadería comprada a asociadas del exterior.

Provee al grupo servicios de contaduría regional y servicios de encuestas de mercados para productos nuevos a lanzar.

Exporta a distintos lugares del mundo productos de higiene fabricados en el país.

**Consigna:**

**Identificar las transacciones llevadas a cabo por la contribuyente que puedan encontrarse alcanzadas por la legislación de un país cualquiera que posea normativa de precios de transferencia. Discuta las posibles soluciones en el foro de la lección.**

**2.2. EL ANÁLISIS FUNCIONAL DE LA EMPRESA ANALIZADA**

**RECUERDE LA ESCENCIA DEL ANÁLISIS FUNCIONAL:**

**Una empresa pretenderá recibir una justa retribución de acuerdo a la función que realiza, los activos que compromete y los riesgos que asume.**

Los objetivos de realizar un análisis funcional en la empresa sujeta a análisis son:

- Interpretar los hechos que se vinculan con las transacciones entre compañías vinculadas
- Tipificar las transacciones
- Caracterizar las actividades de las entidades

Esto se realiza identificando y analizando las funciones llevadas a cabo, los activos utilizados y los riesgos asumidos para cada una de las entidades participantes de las operaciones a analizar.

El análisis distingue los aspectos relevantes para cada una de las partes y permite identificar en caso de existir, las operaciones comparables que se realizan con entidades no vinculadas.

Las funciones, activos y riesgos, pueden ser:

A) Funciones:

Para bienes Tangibles:

- Manufactura
- Distribución
- Agentes y comisionistas
- Mayoristas y minoristas
- Ventas



Para bienes Intangibles:

- Desarrollo de Productos
- Investigación y Desarrollo

Para servicios:

- Servicios de Administración en general
- Servicios de Ingeniería
- Servicios Técnicos
- Servicios de Mantenimiento
- Servicios de Personal
- Servicios de Marketing
- Servicios de Publicidad
- Servicios Financieros
- Servicios de Distribución

B) Descripción de Activos utilizados:

- Activos tangibles
- Activos intangibles

C) Descripción de los riesgos asumidos:

- Riesgos de Mercado
- Riesgos de Créditos a Clientes

- Riesgos Cambiarios
- Riesgos de Inventario
- Riesgos Laborales

## **NO OLVIDE**

**Es necesario determinar qué tipo de función se lleva a cabo y los activos que son utilizados, con el fin de conocer los riesgos asumidos.**

En un análisis funcional podemos encontrar las siguientes partes:

A) Los antecedentes del grupo empresario:

Su historia

Las actividades que desarrolla y productos

La presencia del grupo a nivel mundial

Cuál fue la actividad que la empresa local tuvo con las empresas del grupo

B) Datos correspondientes a la empresa local

Antecedentes

Su actividad y sus productos: Mercado local (Ventas por líneas de productos – Comercio Exterior)

Clientes (canales de distribución)

Competencia (participación en el mercado)



Personal ocupado

C) Tendencias Económicas

Análisis de la industria (contexto macroeconómico, a nivel mundial y a nivel local)

Desempeño de las principales variables a nivel local (actividad económica, inversión, empleo, precios, finanzas públicas, mercado de capitales)

D) Análisis de la Industria

Condiciones de la industria y de negocios,

Características principales de la industria a nivel local

Normas legales y acuerdos regionales

Producción

Exportaciones

Importaciones

Políticas públicas

Ventas (general y por empresa)

Perspectivas futuras

Conclusiones

E) Funciones

Investigación y Desarrollo. Diseño de productos

Compras (selección de proveedores, abastecimiento, compras de productos terminados, términos económicos de las compras, almacenamiento, logística, proceso de manufactura, control de calidad)

Distribución

Ventas (mercado interno y externo, términos económicos de las ventas)

Comercialización

F) Activos

Activos Tangibles

Activos Intangibles

G) Riesgos

Empresa local

Empresas del exterior (que atañen a la empresa local)

## **Ejemplo de un análisis funcional**

### **Análisis funcional de la empresa NAVE Local**

#### **A- Panorama General de Grupo**

1- NAVE de Estados Unidos y el Grupo NAVE



El Grupo NAVE se dedica al diseño, manufactura, montaje y venta de automóviles en todo el mundo. Siendo sus productos principales los automóviles para pasajeros, y el resto de sus productos son automóviles comerciales livianos.

a) Antecedentes del Grupo

El 17 de octubre de 1983 se fundó la empresa NAVE de Estados Unidos (la controlante del grupo)

El 2 de enero de 1984 se termina la construcción la planta de Estados Unidos.

El 4 de marzo de 1985 se realiza la primera exportación.

Con el propósito de expandir las ventas en el mercado mundial se fundan las compañías NAVE España, NAVE Brasil, NAVE Canadá, NAVE Dinamarca y NAVE Gran Caymán.

El 3 de febrero de 1986 se comienza la producción en España, en Brasil y en nuestro país.

Posteriormente con el fin de optimizar su estructura organizacional, crea una compañía dedicada al financiamiento del grupo, NAVE Financiera de España, permitiendo el acceso a financiamiento de bajo costo.

b) Actividades y productos

Las actividades del grupo empresario se encuentran organizadas en los siguientes segmentos de negocios:

- División automotriz
- División financiera

1) La división automotriz se compone de las siguientes líneas de negocios: vehículo NAVE ZA, vehículo NAVE TOUR, vehículos comerciales y de otras empresas.

El vehículo NAVE ZA:

Esta línea de negocios incluye dos líneas de productos:

Automóviles para familias de clase media

Automóviles para familias de clase alta

El vehículo NAVE TOUR:

Esta línea de negocios incluye dos líneas de productos:

Automóviles TOUR SUPER

Automóviles TOUR SUPER DE LUJO



En esta línea se producen y comercializan automóviles de alta gama.

Vehículos comerciales:

Está formado por una línea de negocios autónoma, que incluye vehículos utilitarios hasta camionetas para trabajos pesados.

Vehículos de otras compañías:

Esta línea incluye a la compañía que ofrecen servicios de financiación NAVE Financiera de España.

2) La División de Servicios Financieros

Esta División realiza el financiamiento de las ventas del grupo, como así también seguros para los clientes

c) El Grupo NAVE

El Grupo NAVE opera en cuatro plantas, con una dotación de personal de 30 mil empleados, los vehículos son vendidos a más de 40 países.

## 2) Otras compañías vinculadas

### a) NAVE España

NAVE España cuenta con una planta productiva y una red de concesionarios, los cuales prestan servicios de mantenimiento y asistencia al cliente. Esta compañía ofrece a nuestro mercado los modelos NAVE TOUR SUPER 1, 2, 3 y 4.

Durante el ejercicio analizado NAVE local importó de España los modelos NAVE TOUR SUPER 1 y 3.

### b) NAVE Brasil

NAVE Brasil cuenta con una planta productiva, y además importa, exporta, distribuye y comercializa automóviles del grupo.

NAVE Brasil, exportó a la empresa NAVE Local los siguientes modelos de autos: NAVE ZA clases A, B y C.

Asimismo la empresa NAVE Local exportó a NAVE Brasil el modelo NAVE ZA clase Z.

### c) NAVE Canadá

NAVE Canadá importa, exporta, distribuye y comercializa automóviles del grupo.



NAVE Canadá no tuvo operaciones comerciales con NAVE Local, durante el período analizado.

d) NAVE Dinamarca

NAVE Dinamarca importa, exporta, distribuye y comercializa automóviles del grupo.

Durante el ejercicio bajo análisis NAVE Local exportó a NAVE Dinamarca los modelos NAVE TOUR clases Y y Z y modelo NAVE KA clase Z.

e) NAVE Gran Caymán.

NAVE Gran Caymán se dedica a la distribución de automotores de todo el Grupo NAVE.

NAVE Gran Caymán no tuvo operaciones comerciales con NAVE Local, durante el período analizado.

**B) NAVE empresa Local**

1- Introducción y antecedentes

NAVE Local cuenta con una planta productiva, y además importa, exporta, distribuye y comercializa automóviles del grupo.

Se dedica al montaje de automóviles para la venta en el mercado local y sus empresas vinculadas.

La empresa local es controlada en un 99,99% por NAVE de Estados Unidos, cuya actividad principal es la manufactura, armado, compra y comercialización de productos automotores, vehículos y repuestos, accesorios y equipos para los mismos.

NAVE Local empieza su actividad el 3 de febrero de 1986.

#### PRODUCCION:

La firma local cuenta con una planta en la localidad Las Violetas, y tiene una subsidiaria local NAVE Financiera Local dedicada a la financiación de vehículos vendidos por NAVE Local.

En los últimos años la empresa NAVE Local desarrolló una fuerte política exportadora, posicionándose como una de las mayores exportadoras del país.

#### **Capacidad productiva**

La empresa local produce los modelos NAVE ZA clases X, Y y Z y el modelo NAVE TOUR clase Y.

La planta productiva tiene una producción de alrededor de 700 unidades en dos turnos diarios. En el ejercicio funcionó aproximadamente al 65 % de su capacidad total.

La producción promedio diaria fue de alrededor de 450 unidades diarias.



Modelo      Unidades producidas en el año

ZA clase X	40.000
ZA clase Y	16.000
ZA clase Z	200
TOUR clase Y	50.000
Total	106.200

VENTAS (pactadas en dólares)

En el mercado local	90.000 unidades
Exportaciones	800.000 unidades

La firma local no otorga, por lo general, créditos a los concesionarios, siendo las mismas otorgadas por NAVE Credit

#### DISTRIBUCION Y LOGISTICA

La firma utiliza un depósito de su propiedad, y también maneja el flete de estos vehículos a través de una compañía de transporte independientes.

La red de distribución comprende 80 concesionarios, 65 de los cuales se dedican a la comercialización exclusiva.

## MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD

Cada compañía del grupo, es responsable de efectuar las actividades de comercialización y marketing.

NAVE de Estados Unidos, sólo se hace cargo de los gastos de marketing incurridos por las diferentes compañías como consecuencia de estudios de mercado de los prototipos, generalmente relacionados con el análisis necesarios para saber si la introducción de un nuevo modelo va a ser exitosa o no.

Gastos en mercadotecnia y publicidad efectuados en el año por la empresa local

Total de productos	10.000.000
Otros	15.000.000
Relaciones Públicas	3.000.000

Los gastos de marketing se dividen en:

- 1) Variable marketing: hace referencia a distintos incentivos mensuales ofrecidos en función de vehículos en inventario y comportamiento del mercado. Es calculado en función de los ingresos.
- 2) Fixed Marketing: tiene en cuenta los gastos de años anteriores y la evolución de las variables que determinan la compra. La empresa decidió una inversión en publicidad del orden del 3 % del valor de las ventas.



PERSONAL: al finalizar el ejercicio la firma contaba con 3.100 empleados

ACTIVOS:

1- Bienes de Uso	(en millones)
Terrenos y Edificios	100,1
Maquinarias	105,8
Rodados	5,0
Muebles y Útiles	31,0
Matrices	96,0
Obras en Curso	51,0

2-Activos intangibles

De Manufactura:

La empresa bajo análisis no posee ningún intangible de diseño y fabricación de vehículos.

NAVE de Estados Unidos ha celebrado en febrero de 1998 un acuerdo otorgando licencia no exclusiva e intangibles para el uso del diseño y procesos de fabricación.

NAVE de Estados Unidos brinda además servicios técnicos. Las regalías representan el 2% del valor de las ventas de determinados vehículos.

De Mercadotecnia:

La empresa local no posee nombre comercial y la marca.

NAVE de Estados Unidos también brinda asistencia administrativa.

RIEGOS

Asumido por

De Investigación y Desarrollo

NAVE de Estados Unidos

De lanzamiento de Producto en Argentina

NAVE Local

De Producto

NAVE Local garantiza los  
productos vendidos en  
Argentina, XX Brasil  
garantiza las ventas a  
Brasil.

De Inventario

NAVE Local asume riesgos  
por obsolescencia y  
pérdida por accidentes y



	robos
De Cobranza	En gral. son asumidos por NAVE Credit, NAVE Local se hace cargo de ciertos clientes
De Mercado	NAVE Local, relacionada con tendencias económi- cas del mercado local
Cambiario	NAVE Local
De Inversiones en Bienes de Uso	NAVE Local

### **RESPÓNDASE A USTED MISMO**

**Relea el anterior análisis funcional y analice de manera crítica si la información expuesta le resultaría suficiente para encarar un análisis de precios de transferencia, en particular para la elección del método de comparación y para la búsqueda de empresas y/o transacciones comparables.**

## **2.4. IDENTIFICACIÓN DE EMPRESAS COMPARABLES**

En el análisis de los precios de transferencia, pueden existir dos tipos de comparables:

1. Los comparables internos, que son los que se obtienen de las operaciones llevadas por la empresa bajo análisis con empresas independientes y
2. Los comparables externos, que son empresas independientes que realizan operaciones comparables bajo circunstancias similares.

### **PARA SEGUIR RECORDANDO**

**Cuando hablamos de comparables externos, debemos tener en cuenta que para determinar la razonabilidad de la elección de las empresas que se han adoptado como comparables, deberán considerarse los elementos o circunstancias que reflejan la realidad económica de aquellas operaciones que están bajo análisis a la luz de los llamados cinco factores de comparabilidad.**

- 1-Las características de los productos o servicios**
- 2-Análisis funcional**
- 3-Términos (condiciones) contractuales**
- 4-Circunstancias económicas**
- 5-Estrategias de negocio**



En caso de existir diferencias entre las operaciones realizadas por la empresa analizada y las de las empresas elegidas como comparables externos, que perjudiquen la posibilidad de comparación, se deben necesariamente realizar ajustes, siempre que estos sean razonablemente cuantificables.

Los datos de los comparables externos serán examinados con relación a los recién mencionados factores de comparabilidad, de acuerdo a criterios cualitativos y cuantitativos.

Algunos de estos criterios objetivamente pueden ser establecidos, por ejemplo aquellos relacionando con el tamaño de la empresa o su mercado geográfico.

Otros criterios son más difíciles de verificar porque ellos conciernen a la apreciación subjetiva de situaciones económicas y/o a la información confidencial sobre competidores.

## **NO OLVIDAR**

**La importancia relativa que se le dará a cada uno de los cinco de los factores de comparabilidad dependerá de la naturaleza de la transacción controlada y del método de justificación utilizado.**

### **2.3.1- Diferencias de productos:**

Identificar las diferencias entre los productos que pueden afectar precios es generalmente un proceso fácil. Es más difícil identificar cuando las diferencias de productos pueden tener un impacto sobre márgenes.

Es importante recordar que las características de producto importan al grado que ellos pueden afectar el mercado, funciones, activo y riesgos asociados con la transacción que implica el producto, y como las diferencias de estos artículos pueden tener un impacto sobre los márgenes arm's length.

En la práctica se observa a menudo que se trata de vencer estas dificultades considerando productos surtidos (mixtos) y asumiendo que ninguna de las diferencias de producto - o que todas las diferencias de producto cuando son tomados juntos - tendrán un impacto significativo sobre la comparabilidad del margen observado, pero lo cierto es que a veces, lo que se logra con este accionar es la elección de una gran cantidad de comparables, pero que ninguno se asemeja mucho al analizado con los riesgos que esta situación conlleva.

### **2.3.2. El análisis funcional:**

El análisis funcional de las propias transacciones del contribuyente bajo análisis, no levanta ninguna cuestión particular en lo que concierne a la disponibilidad y la fiabilidad de información.

Pero esta situación se complica cuando hablamos de terceros, y a veces puede resultar valioso considerar un análisis global funcional a efectos de buscar comparables, y entender las funciones, el activo y los riesgos como un conjunto y no por separado.

### **PARA REFLEXIONAR**

**Intente encontrar argumentos para justificar la anterior afirmación respecto a las dificultades para realizar análisis funcionales en terceros potencialmente comparables.**

### **2.3.3. Los términos contractuales:**

A veces las empresas asociadas pactan entre ellas condiciones en sus operaciones que difícilmente se den en la realidad entre empresas independientes y esta situación dificulta la búsqueda de comparables externos.

Sin embargo, vale aclarar en este punto que cuando las condiciones contractuales en transacciones controladas se diferencian en demasía de aquellas realizadas por independientes, probablemente estemos ante un caso de precios de transferencia.

No obstante esta anterior afirmación, no se debe olvidar que algunos tipos de operaciones sólo se realizan (o tienen sentido que sean realizadas) entre empresas vinculadas, hecho que afecta la identificación de comparables externos entre sujetos independientes, porque simplemente no existen.

### **2.3.4. Circunstancias Económicas**

La identificación del mercado es un punto importante al considerar las circunstancias económicas de una operación.

Para un gran número de industrias, grandes mercados regionales (por ejemplo. Asia/Océano Pacífico, EE. UU/Canadá, Sur y Centroamérica, Europa) pueden demostrar ser homogéneos y, en estos casos el mercado geográfico puede abarcar más que un país. En otros casos, diferencias entre mercados de países (o hasta dentro de mercados internos) resultan insalvables.

Además, no obstante el tamaño del mercado, hay países donde los datos de terceros son muy limitados, o no están públicamente disponible para motivos legales.

### 2.3.5. Estrategias de negocio:

Las estrategias de negocios pueden afectar el uso de los métodos para justificar precios de transferencia, sin embargo, los detalles de las mismas raras veces son de dominio público, y aún cuando un contribuyente pueda obtener amplia información sobre el tercero, en particular en los informes y/o balances anuales, o cuando un tercero está en una fase de penetración de mercado, no puede estar seguro de si es fiable o completa toda la información obtenida.

Otro dato a tener en cuenta en este punto son las fuentes de información con que se cuenta a la hora de buscar comparables.

Respecto de este tema, se reconocen como posibles fuentes de información a las que poseen carácter informal o confidencial sobre terceros (cuya utilización no es recomendada ya que genera dificultades de confiabilidad y para auditar), a las bases de datos de información financiera, a la información pública disponible (estados contables auditados, encuestas de las industrias, sitios de internet, etc.) , a las bases de datos comerciales privadas y por último a las publicaciones sobre industrias determinadas, o datos respecto de ciertas transacciones específicas que pudieran existir.

La utilización de unas fuentes u otras, dependerá de cada operación a analizar y de la disponibilidad que tenga el contribuyente de las mismas (por ejemplo las bases de datos comerciales privadas, son suscripciones que se pagan y a veces resultan inaccesibles para las pequeñas y medianas empresas).

#### Ejercicio 2

El Contribuyente es una subsidiaria de un Multinacional que tiene como Actividad Principal la Fabricación de medicamentos de uso humano y productos farmacéuticos y en forma secundaria fabrica cosméticos, perfumes y productos de higiene y tocador

El Contribuyente local se encuentra desarrollando actividades en el país desde el año 1998, y es considerado por la industria farmacéutica como una empresa estable.

Realiza funciones de Manufactura y ventas de productos farmacéuticos, es decir compra materias primas a su matriz (por lo general drogas base), las procesa, las “emblista” (anglicismo derivado de Blister) y luego las comercializa en el mercado interno.

No posee ni desarrolla intangibles valiosos.

Para la justificación de sus precios de transferencia del año 2008, ha decidido utilizar el método del Margen Neto y ha identificado una lista de terceros independientes, utilizando para ello cuatro bases electrónicas para la búsqueda de compañías independientes comparables: DS: Thomson Financial/Disclosure’s Compact D SEC (“Compact D SEC”), CS: Standard & Poor’s Compustat North America (“Compustat North America”), WS: Thomson Financial/Disclosure’s Compact D Worldscope (“Compact D Worldscope”), and GV: Standard & Poor’s Compustat Global (“Compustat Global”).

La descripción de los Códigos SIC<sup>6</sup> utilizado para la búsqueda fue la siguiente:

Grupo primario 28 – Manufactura de Productos Químicos y Afines

2833 – Productos Medicinales Químicos y Botánicos

2834 – Preparaciones Farmacéuticas

2835 – Sustancias de Diagnóstico In Vitro

2836 – Productos Biológicos, excepto Sustancias de Diagnóstico.

---

<sup>6</sup> **SIC** (Standard Industrial Classification). Sistema de clasificación de empresas según su actividad creado Estados Unidos.

## CONSIGNA

Para refinar su búsqueda de comparables en las bases de datos, el contribuyente debe establecer una lista de razones de rechazo de las comparables. Repase lo estudiado hasta ahora en la lección, haga memoria de lo aprendido en el primer Módulo e intente establecer razones por las cuales usted no aceptaría empresas como comparables por más que, prima facie, su actividad resulte similar a la de la analizada. Comparta su opinión en el foro de la lección.

## 5 -SELECCIÓN DEL MÉTODO DE ANÁLISIS

### SEGUIMOS RECORDANDO

La OCDE reconoce como métodos de comparabilidad sujetos al principio del operador independiente, a los denominados métodos tradicionales (método del precio comparable no controlado, método del costo más beneficio, método del precio de reventa) y como métodos alternativos o –por ahora- de último recurso, basados en la determinación de los beneficios<sup>7</sup> obtenidos en las transacciones, que deben ser utilizados sólo en aquellos casos en que no sea posible por razones prácticas la aplicación de los anteriores métodos (método de división de beneficios y el método del margen neto de la transacción)<sup>8</sup>, estableciendo de este modo una suerte de orden jerárquico.

---

<sup>7</sup> En honor a la verdad, los métodos método del costo más beneficio, método del precio de reventa, también son métodos de utilidades, porque consideran el margen bruto de las operaciones y no el precio.

<sup>8</sup> Actualmente se están revisando las directrices, respecto a los métodos basados en las utilidades denominados métodos de último recurso, fundamentalmente por el uso generalizado que en la

Otras legislaciones internas como la de Estados Unidos, referente entre los analistas de precios de transferencia, no establecen ningún orden jerárquico a favor de los métodos tradicionales o transaccionales, como si lo señala la OCDE, sino que toman criterio del método más apropiado a la operación a analizar, que resultará de la realidad económica de la misma, que deberá evaluarse en cada caso en particular.

Las directrices señalan que el método más apropiado para evaluar el resultado de una operación entre partes vinculadas es aquel que, dados los hechos y circunstancias de la empresa, proporciona la medida más confiable (relativa a los resultados de otros métodos).

## **NO OLVIDE**

**Los principales factores que determinan la confiabilidad del método son:**

- 1- La Compatibilización con las estructuras empresariales y comerciales.**
- 2- El grado de comparabilidad entre las partes relacionadas y empresas comparables, en las transacciones a analizar.**
- 3- La calidad y cantidad de la información disponible y la validez de los supuestos empleados en el análisis para su adecuada justificación y aplicación.**
- 4- El menor nivel de ajustes a efectos de eliminar diferencias.**

Si bien no resulta en principio necesario que se utilice más de un método para determinar si una transacción entre compañías vinculadas fue realizada en las condiciones que lo hubiera realizado una empresa independiente, puede ser que la empresa que está efectuando el análisis, en relación con las funciones que está realizando, utilice más de un método para cada una de las funciones sujeto a control. Esta situación puede darse, por ejemplo, cuando una empresa distribuye (compra y

---

práctica tiene el método margen neto de la transacción, tanto por contribuyentes como por administraciones tributarias.

vende sin agregar valor), o manufactura (compra materias primas, las elabora o semi-elabora y las vende), y además recibe prestamos de compañías vinculadas, entre otros casos.

De acuerdo a las directrices en ciertas circunstancias, será relevante considerar la consistencia de los resultados derivados de la aplicación de otros métodos.

## RECUERDE

**El Método CUP pone énfasis en la comparabilidad de los productos y/o servicios, mientras que los otros métodos tradicionales centran más su atención en el análisis en la comparabilidad de las funciones.**

**El Método de División de Beneficios distribuye beneficios basándose en el valor relativo de las aportaciones que las partes realizaron en la operación controlada.**

**El Método Margen Neto de la Transacción, pone el énfasis en la comparabilidad de funciones, riesgos y recursos empleados.**

El Método de Precios Comparables entre Partes Independientes (Comparable Uncontrolled Price Method – “CUP”)

Este método compara precios

Este método se basa en el precio que se hubiera acordado con partes independientes en transacciones comparables.

De acuerdo a textos de estudios, es el método es la forma más confiable y directa para determinar el precio normal de mercado. Sin embargo, en la práctica no es posible hallar este precio, y por lo tanto la aplicación del método es muy limitada. Además, en



la práctica se están suscitando controversias entre administraciones y contribuyentes, sobre todo para la valoración de los llamados commodities.

El método no se aplicará cuando:

Los productos, bienes o servicios no sean análogos por naturaleza y calidad,

Cuando las características de los mercados no sean comparables,

Cuando el volumen de las transacciones sean notoriamente diferentes,

Cuando las diferencias en las condiciones financieras y monetarias no puedan ajustarse,

Cuando existan diferencias en los términos contractuales.

### CASO PRÁCTICO CUP

La empresa Purita S.A. es comercializadora de cremas para el cuidado de la piel.

Para ello importa de su vinculada del exterior Purita de España S.A. una materia prima llamada suavisol.

La empresa analizada vende las cremas, cuyo principal insumo es la materia prima importada de su vinculada de España a distribuidores del país a \$ 15 la unidad, y el costo del insumo adquirido es de \$ 2,40 la unidad

La empresa selecciona como comparables a empresas del país que importan (dentro del mismo periodo) el mismo producto desde empresas independientes utilizando información de la base de datos aduanera.

Las empresas que ha encontrado son:

Empresa	Precio unitario
Amodal S.A.	U\$S 2,50
Navega S.R.L	U\$S 2,30
Blancura S.A.	U\$S 2,70
Lencom S.A.	U\$S 3,50

Haciendo un análisis sobre la procedencia de la mercadería importada por los competidores de Purita S.A. se observa que la empresa Lencom S.A. importa la misma materia prima de su vinculada del exterior.

Debido a que el precio de compra que la empresa Lencom S.A. puede estar viciado por precios de transferencia, se desecha como comparable.

Si armamos el rango (en este caso) intercuartil<sup>9</sup> de los precios de las comparables, obtenemos:

---

<sup>9</sup> La normativa interna debe indicar cómo debe medirse el rango de valores de mercado.



Primer cuartil: U\$S 2,40

Mediana: U\$S 2,50

Tercer cuartil: U\$S 2,60

Debido que la empresa analizada importó a U\$S 2,40 la unidad, estando dicho precio dentro del rango de valores de mercado, no debe realizarse ajustes por precios de transferencia.

#### El Método de Precio de Reventa (Resale Price Method – “RPM”)

Este método compara porcentajes de utilidad bruta.

Este método analiza si el monto pactado en una transacción controlada se efectúa a un precio de mercado, tomando en cuenta el margen bruto de la operación (ventas – costo de ventas = margen bruto).

Es generalmente apropiado en casos que implican la compra y reventa de bienes tangibles.

Este método es generalmente utilizado para las operaciones de importaciones de bienes desde empresas vinculadas, para su posterior reventa a empresas independientes.

Para este método el bien importado no debe sufrir ninguna transformación o alteración física que agregue significativamente valor antes de ser vendido, de no ser así se alteraría la comparabilidad, salvo que el valor agregado sea fácilmente identificable y cuantificable, de modo tal que el mismo pueda ser segregado.

Entre las diferencias que pueden ajustarse podemos encontrar entre las transacciones controladas y no controladas, podemos mencionar también a los términos crediticios, riesgos de inventarios, costos de transporte y otras diferencias cuantificables.

Sin embargo no resulta confiable aplicar este método cuando los niveles de mercado, funciones asumidas o productos sean sustancialmente diferentes.

Para realizar la comparación, los bienes y servicios deben ser similares.

El porcentaje surge de la siguiente forma:  $\text{Utilidad bruta} / \text{ventas} = \% \text{ de utilidad bruta}$

En la empresa testada se analiza el costo de la mercadería vendida.

En caso de tener que realizar un ajuste por precios de transferencia bajo este método el cálculo será:

Costo de venta (importación):  $\text{precio de venta}^{10} \times (1 - \% \text{ utilidad bruta})$

Donde la utilidad bruta es la utilidad bruta de mercado dada (por ejemplo) por la mediana de las comparables.

## CASO PRÁCTICO

La empresa Carromotor S.A. es una empresa que importa desde su vinculada de México Carromotor C.V. los automóviles “Viento” y los vende a consumidores locales.

---

<sup>10</sup> Nuestro punto de referencia es la venta, dado que se realiza a partes independientes.



Obtiene en la reventa un margen bruto del 25%.

Las empresas comparables encontradas obtuvieron los siguientes márgenes brutos (utilidad bruta/ ventas):

Empresa 1: 45%

Empresa 2: 20%

Empresa 3: 42%

Empresa 4: 35%

Si armamos el rango (en este caso) intercuartil de los porcentajes de utilidad bruta de las comparables, obtenemos:

Primer cuartil: 31,25%

Mediana: 38,50%

Tercer cuartil: 42,75%

Como la utilidad bruta de la empresa analizada es del 25%, encontrándose por debajo del primer cuartil debe realizarse un ajuste por precios de transferencia llevando la utilidad bruta a la mediana de las comparables<sup>11</sup>

#### El Método de Costo más Beneficio (“Cost Plus”)

---

<sup>11</sup> La normativa interna debe indicar a qué punto del rango debe realizarse el ajuste.

Este método compara porcentajes de utilidad bruta.

El método evalúa el carácter de transacción arm's length de una operación controlada en referencia a la utilidad bruta aplicada en operaciones comparables no controladas (ventas – costo de ventas = margen bruto).

Este método resulta aplicable para el análisis de transacciones de productores de bienes (elaborados o semielaborados) y/o servicios, que venden a empresas vinculadas del exterior.

Los costos de los bienes exportados a empresas vinculados están formados por insumos y compras adquiridos a empresas independientes.

Una de las dificultades que presenta el método es que la clasificación de los costos y gastos en el cuadro de resultados debe ser uniforme entre las empresas comparables y la empresa bajo análisis. Por tanto se debe identificar los sistemas de costos y las normas contables utilizadas por las empresas seleccionadas como comparables, debiendo revisarse cuidadosamente, esta acotación no siempre hace aplicable el método por la falta de información de las terceras empresas.

Para realizar la comparación, los bienes y servicios deben ser similares.

El porcentaje surge de la siguiente forma: Utilidad bruta/ costo de ventas= % de utilidad bruta

En la empresa testada se analiza el costo de la mercadería vendida



En caso de tener que realizar un ajuste por precios de transferencia bajo este método el cálculo será:

Venta (exportación): costo de venta<sup>12</sup> x (1+% utilidad bruta)

Donde la utilidad bruta es la utilidad bruta de mercado dada (por ejemplo) por la mediana de las comparables.

El porcentaje surge de la siguiente forma: Utilidad bruta/costo de ventas= % de utilidad bruta

### CASO PRÁCTICO

La empresa La Hilatina S.A. es productora de telas para la confección de ropa y vende su producción al mercado externo a su vinculada del exterior La Hilazil radicada en Brasil.

Por las exportaciones a su vinculada obtiene un margen de utilidad bruta del 15%.

Las empresas comparables

Tela A

Tela B

Tela C

---

<sup>12</sup> Nuestro punto de referencia está en el costo, dado que se compone de insumos que se adquirieron de empresas independientes

Tela D

Tela E

Son empresas independientes locales, productoras de la industria textil, producen y venden telas de calidad similar a La Hilatina S.A.

Las ventas las realizan a Brasil, Colombia y Uruguay, obteniendo la siguiente utilidad bruta (utilidad bruta/ costos):

Tela A	13%
Tela B	14%
Tela C	18%
Tela D	10%
Tela E	20%

Al analizar los balances de las compañías podemos determinar qué:

- 1- La empresa Tela A no excluye de su costo de venta a la capacidad ociosa de planta, que si lo tienen excluidos las restantes empresas
- 2- La empresa Tela E no incluye dentro de sus costos a los costos indirectos de fabricación, poniendo los mismos dentro de los gastos operativos.

Para poder tener resultados confiables debemos ajustar el costo de venta.



En el caso de la empresa Tela A, la capacidad ociosa no puede ser mensurada correctamente por la empresa analizada, por no tener los datos suficientes. Por esta razón la deseamos como comparable.

En el caso de la empresa Tela E se incluyen dichos costos indirectos que la empresa tiene valorizados en sus Estados Contables, de tal forma que ahora la utilidad bruta es de un 16%.

Con el ajuste a la comparabilidad realizado y desechando una de las comparables, si armamos el rango (en este caso) intercuartil de los porcentajes de utilidad bruta de las comparables, obtenemos:

Primer cuartil: 14%

Mediana: 16%

Tercer cuartil: 18%

Como la utilidad operativa de la empresa bajo análisis se encuentra dentro del rango intercuartil, no se requiere efectuar ningún ajuste.

#### El Método de División de Ganancias (Profit Split Method – “PSM”)

Este método compara porcentajes de utilidad neta.

Bajo este método el beneficio o pérdida derivada de una transacción controlada, se asigna en proporción a las contribuciones realizadas por cada una de las partes, asignándole a cada miembro del grupo la retribución que le corresponde por el aporte realizado.

Las contribuciones estarán en relación de los gastos, activos, funciones, riesgos y recursos.

Resulta útil cuando las transacciones entre compañías vinculadas están íntimamente relacionadas que resulta impráctico o impreciso segregirlas o cuando las mismas involucran un activo intangible.

Generalmente las empresas cuando deciden realizar un emprendimiento en forma conjunta, deciden de antemano la forma de repartir las utilidades, de esta misma forma deberían actuar las empresas vinculadas, sin considerar condiciones especiales.

La fórmula para la distribución entre las partes no se encuentra predeterminada sino que se determina luego de un análisis funcional.

Existen dos formas de dividir los beneficios operativos:

1°) División de resultados sobre la misma base en que lo llevarían a cabo compañías independientes.

2°) División residual, divide los retornos del mercado a través de una utilidad básica y una residual considerando algún otro método.

## CASO PRÁCTICO

Las empresas A y B son empresas vinculadas radicadas en distintas jurisdicciones.

A le exporta bienes a B



Se pide que asigne la utilidad global en base a los activos, costos y gastos de las empresas que intervinieron para su obtención.

Para ello se proporcionan los siguientes datos:

Conceptos	A + B	A	%	B	%
Ventas	10500	4500		6000	
Costos totales	8100	3600	44%	4500	56%
Utilidad Neta	2400	900	38%	1500	63%
Activos	10500	9000	86%	1500	14%

Reasignación:

Empresa A

$$[(\text{Utilidad global} \times \% \text{ Activos}_A) + (\text{Utilidad global} \times \text{Costos Totales}_A)]/2=$$

$$[(2400 \times 86\%) + (2400 \times 44\%)]/2=$$

$$(2064 + 1056) / 2 =$$

$$3120 / 2 = 1560 \text{ utilidad reasignada a la Empresa A}$$

Empresa B

$$[(\text{Utilidad global} \times \% \text{ Activos}_B) + (\text{Utilidad global} \times \text{Costos Totales}_B)]/2=$$

$$[(2400 \times 14\%) + (2400 \times 56\%)]/2=$$

$$(336 + 1344) / 2 =$$

$1680 / 2 = 840$  utilidad reasignada a la Empresa B

El Método Margen Neto de la Transacción (Transactional Net Margin Method – “TNMM”)

Este método compara porcentajes de utilidad neta.

Toma en cuenta la utilidad de la operación (o margen neto) que hubiera obtenido una empresa independiente, con base en la rentabilidad de sus transacciones.

El margen de utilidad neto se determina teniendo en consideración ciertas variables o factores de rentabilidad tales como retorno sobre activos, ventas, costos, gastos, etc.

Algunas de las desventajas del método:

El margen neto puede estar influenciado por factores que no tienen nada que tienen un menor efecto sobre el precio.

Entre las ventajas:

Los márgenes netos son menos sensibles a las diferencias en los precios de los productos.

Ajustes que se realizan en la aplicación del método:



- 1) En las clasificaciones contables
- 2) En las condiciones de ventas
- 3) En los riesgos del tipo de cambio
- 4) En los riesgos de inventario
- 5) En el mercado
- 6) En los ciclos de negocios

Ejemplos:

- A) Servicios de gestión administrativa y comercial recibidos de compañías vinculadas del exterior.
- B) Intereses por préstamos financieros recibidos de compañías vinculadas radicadas en el exterior.

Ya seleccionado el método a utilizar, se comenzará el análisis que permitirá establecer si las transacciones que la empresa local realizó con compañías vinculadas del exterior fueron llevadas a cabo a valores de mercado, para lo cual previamente deberán hallarse las comparables.

## CASO PRÁCTICO

La empresa analizada tiene alto componente de costos, razón por la cual se utiliza para establecer si los precios entre las operaciones con vinculadas son de acuerdo a los precios de mercado, el Pli MOTC.

La empresa Girasol S.A. obtuvo como comparables a las empresas

Giraluna S.A.

Giraestrella S.A.

Los datos obtenidos de los estados contables de las empresas son:

Empresa	Ventas	Costo de ventas	Gastos de com y Adm	Costos totales	Utilidad operativa	MOTC
Girasol SA	3000	2400	580	2980	20	0,67%
Giraluna SA	4000	3600	500	4100	-100	-2,44%
Giraestrella SA	1960	1400	400	1800	160	8,88%

MOTC =  $ut\ op / ctos\ totales$

Luego de un análisis de los estados contables de las empresas seleccionadas como comparables, se obtuvo la información que la firma Giraluna S.A. tuvo un gasto extraordinario de \$ 250 en sus gastos administrativo, razón por la cual se procedió a realizar el ajuste a la comparabilidad, detrando dicho ese importe de los gastos operativos, quedando el indicador de utilidad expresado de dicha forma



Giraluna SA	4000	3600	250	3850	150	3,90%
-------------	------	------	-----	------	-----	-------

Con el ajuste a la comparabilidad realizado, si armamos el rango (en este caso) intercuartil de los porcentajes de utilidad bruta de las comparables, obtenemos:

Primer cuartil: 5,14%

Mediana: 6,39%

Tercer cuartil: 7,64%

Dado que el porcentaje de utilidad neta de la empresa analizada se encuentra por debajo del primer cuartil de valores de las comparables, se debe llevar dicho valor a la mediana del rango intercuartil.

### **PARA RECORDAR**

**Para obtener el rango (intercuartil o total) no se tiene en cuenta a la empresa analizada.**

### Ejercicio 3

1) La firma local adquiere de su controlante del exterior, productos terminados para su reventa a partes independientes en el mercado local.

- 2) Azul S.A. es una empresa cuya actividad es la fabricación de envases plásticos para su posterior venta a empresas vinculadas del exterior.
  
- 3) Una empresa radicada en Chile, controlante de una empresa argentina, adquiere materias primas, hilo de algodón, para la elaboración de sus productos.
  
- 4) ZZ Ltd. es una sociedad ubicada en USA que le efectúa préstamos a su controlada de Brasil.
  
- 5) La Nacional S.A. fabrica productos con materias primas que adquiere en su país y luego se las vende a su vinculada local.

**Consigna: Determinar para las operaciones mencionadas realizadas entre empresas vinculadas cuál podría ser el método más adecuado para el análisis de Precios de Transferencia. Intercambie opiniones en el foro de la lección.**

## **6 -DETERMINACION DEL PLI A UTILIZAR**

### **RECORDEMOS**

**Los PLIs (profit level indicators) son ratios que miden 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.**



El PLI es una herramienta con la que cuenta el especialista de precios de transferencia para analizar el valor de mercado de la operación bajo análisis. La selección del PLI cobra especial importancia en particular cuando se utiliza el método del margen neto de la transacción.

Aquella selección del indicador de utilidad a emplear en el análisis depende de factores y circunstancias tales como:

- La naturaleza de la actividad
- Las funciones y riesgos
- La confiabilidad de la información disponible
- La cuantía en que el indicador puede producir una medida confiable

Se debe usar el mismo indicador para cada una de las comparables y para la transacción/es bajo análisis.

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)

Para utilizar un correcto PLIs, se deben considerar ciertos factores y circunstancias tales como:

- La intensidad de Activos
- 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

## TIPOS DE RATIOS

### 1- Ratios Financieros:

Miden la relación entre los ingresos y costos de ventas

Son muy sensibles a las diferencias funcionales

Entre ellos podemos mencionar:

#### Retorno sobre costos

#### BERRY RATIO

Formula:  $\text{margen bruto} / \text{gastos operativos}$

Ventajas: da un mejor seguimiento a los ciclos de negocios

Desventajas: es muy sensible a las diferentes clasificaciones entre costo de venta y gastos operativos



## COSTO BRUTO MÁS MARGEN

Formula:  $\text{margen bruto} / \text{costo de venta}$

Ventajas: se utiliza en el método costo más beneficios, para medir el rendimiento de los productores

Desventajas: el indicador es sensible a las diferentes clasificaciones de gastos y costos

## COSTO NETO MÁS MARGEN

Formula:  $\text{margen operativo} / (\text{costo de venta} + \text{gastos operativos})$

Ventaja: mide la rentabilidad sobre los costos operativos totales

Desventajas: se utiliza en el método margen neto de la transacción

Retorno sobre ventas<sup>13</sup>

Margen bruto =====> Margen bruto / ventas

---

<sup>13</sup> Cuando hablamos de ventas, nos referimos a ventas netas.

Ventajas: es muy sensible a las diferencias de funciones

Desventajas: es sensible a las distintas clasificaciones de gastos y costos

Margen operativo ===→ Margen neto de la operación / ventas

Ventajas: controla las diferencias de funciones

No es sensible a las distintas clasificaciones de gastos y costos

Desventajas: El margen es sensible a las diferencias en la clasificación entre gastos operativos y gastos por intereses

## 2- Retorno sobre activos:

Mide el retorno sobre el capital empleado

ROCE, ROA (Operating profits/ Operatings Assets)

o

TRCE “Tasa de Retorno sobre el capital empleado” (Margen neto de la operación / activos operativos)



A continuación se mostrarán por industria o actividad, los indicadores usualmente utilizados, con el método correspondiente:

<u>METODO</u>	<u>INDICADOR</u>	<u>ACTIVIDAD</u> O <u>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 operativo/gastos operativos	Distribución + 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

## RECUERDE

Salvo que la legislación interna indique lo contrario, podrán ser utilizados otros PLIs siempre y cuando:

- 1- Sean representativos respecto a las operaciones que realiza la empresa analizada
- 2- Sean adecuados al ingreso que la parte a analizar hubiera obtenido de haber realizado transacciones de acuerdo al principio del operador independiente
- 3- Demuestren ser parámetros confiables para medir el retorno sobre los beneficios

Ejemplo:

Utilidad Operativa/ Remuneraciones o Mano de Obra

Se utiliza en empresas donde el factor trabajo es intensivo

### Ajustes a los PLIs

Frecuentemente es necesario realizar ajustes razonables para mejorar la confiabilidad de los PLIs, en particular cuando existen diferencias en las funciones o en las circunstancias que dan lugar a diferentes montos de capital utilizado o diferencias en las clasificaciones contables entre la parte a analizar y las comparables.



Así podemos encontrar los siguientes ajustes a los PLIs:

1- Ajustes de Capital:

A) Por cuentas a pagar

B) Cuentas a cobrar

(En estas dos primeras cuenta el ajuste tiene por objeto eliminar el interés implícito incluido en el costo de ventas y en las ventas respectivamente)

C) Inventarios, se entiende que a mayor nivel de inventarios se está otorgando una función extra de tenencia de inventarios para los clientes o proveedores que posiblemente se compense con un mayor precio de venta o menor costo.

Estos ajustes pueden ser realizados de dos formas, que puede consistir en llevar todas las diferencias a cero o ajustarlas las diferencias a los niveles de la empresa analizada. Siempre tomando el promedio del saldo al inicio y al cierre del ejercicio.

2- Ajustes Contables: se deben tener en cuenta las ganancias obtenidas del negocio ordinario de la empresa.

Para que los datos sean más exactos se efectúan dos tipos de ajustes contables:

A) Ajustes para la exactitud, por ejemplo deben segregarse los resultados obtenidos de operaciones discontinuas.

B) Ajustes por diferencias en las prácticas contables, por ejemplo valuaciones de inventario.