



Precios de Transferencia:

Nuevas Reglas y Oportunidades
en un Mundo Globalizado.



Santo Domingo
Tania Quispe Mansilla
tquispe@deloitte.com
Noviembre 2009

Contenido

- Entendiendo los Precios de Transferencia 2
- Precios de Transferencia en Latinoamerica: el desarrollo en otros países 10
- Criterios en los que se basan los Métodos 14
- Método de Comparación de Precios 18
- Método de Comparación de Precios – Casos Prácticos 22
- Método de Comparación de Utilidades 30
- Método de Comparación de Utilidades – Caso Vasito 33
- Auditorías Fiscales 46

Entendiendo los Precios de Transferencia



¿Qué son Precios de Transferencia?

- Los precios de transferencia son los valores a los cuales las empresas vinculadas realizan sus operaciones de ventas u otras transferencias de productos, servicios y/o propiedades intangibles.

¿Qué regulan las normas de Precios de Transferencia?

- Los **precios máximos** a los cuales las empresas pueden comprar bienes y/o servicios de empresas vinculadas.
- Los **precios mínimos** a los cuales las empresas pueden vender bienes y/o servicios a empresas vinculadas.

Objetivo del Planeamiento Fiscal



Incentivos fiscales detrás de los PT

	Empresa A	Empresa B	Grupo
Tasa Impositiva	18%	30%	
Con margen de 10%			
Ingresos	110	200	200
Costos y Gastos	100	110	100
<i>Utilidad de Operación</i>	<u>10</u>	<u>90</u>	<u>100</u>
Impuestos	1.8	27	28.8
Utilidad desp. Impuestos	<u>8.2</u>	<u>63</u>	<u>71.2</u>
Tasa Impositiva	18%	30%	
Con margen de 40%			
Ingresos	140	200	200
Costos y Gastos	100	140	100
<i>Utilidad de Operación</i>	<u>40</u>	<u>60</u>	<u>100</u>
Impuestos	7.2	18	25.2
Utilidad desp. Impuestos	<u>32.8</u>	<u>42</u>	<u>74.8</u>

Historia

- Surgimiento de Compañías Multinacionales (Post 2da Guerra Mundial).
- Crecimiento del Comercio Mundial por encima del Crecimiento del Producto Mundial.
- Comercio entre compañías vinculadas ha crecido significativamente
- Hoy alcanza más del 60% del Comercio Mundial.
- Compañías Multinacionales Maximizan beneficios y Minimizan costos, entre otros, el costo fiscal.

Relevancia Internacional

- Entre la década del 70 y 90 los países desarrollados comenzaron a legislar en la materia para evitar el problema de erosión tributaria.
- Se emiten los Lineamientos de la OCDE.
- El resto de los países han ido alineándose a la legislación de Precios de Transferencia.
- Altos Directivos de Impuestos en Compañías Multinacionales consideran a Precios de Transferencia como el tema más importante dentro de su agenda.

Precios de Transferencia en Latinoamerica: el desarrollo en otros países



Generalidades - Latinoamérica



Comparativa



CONCEPTO	España	Latinoamérica	Brasil
Documentación PT	Sí	Sí	Sí
Sigue a la OCDE?	Sí *	Sí	No
Análisis funcional (incluyendo activos y riesgos)	Sí	Sí	No previsto.
Parte en Prueba ("Tested Party")	OCDE	OCDE / Entidad local con PCGA locales	Depende del método
Declaración de Operaciones con Partes Relacionadas	No	Sí	Sí
Métodos aplicables	CUP, Coste incrementado, Reventa, B° Residual*, TNMM*. excepto Argentina (6° método)		CUP, Reventa, Coste incrementado

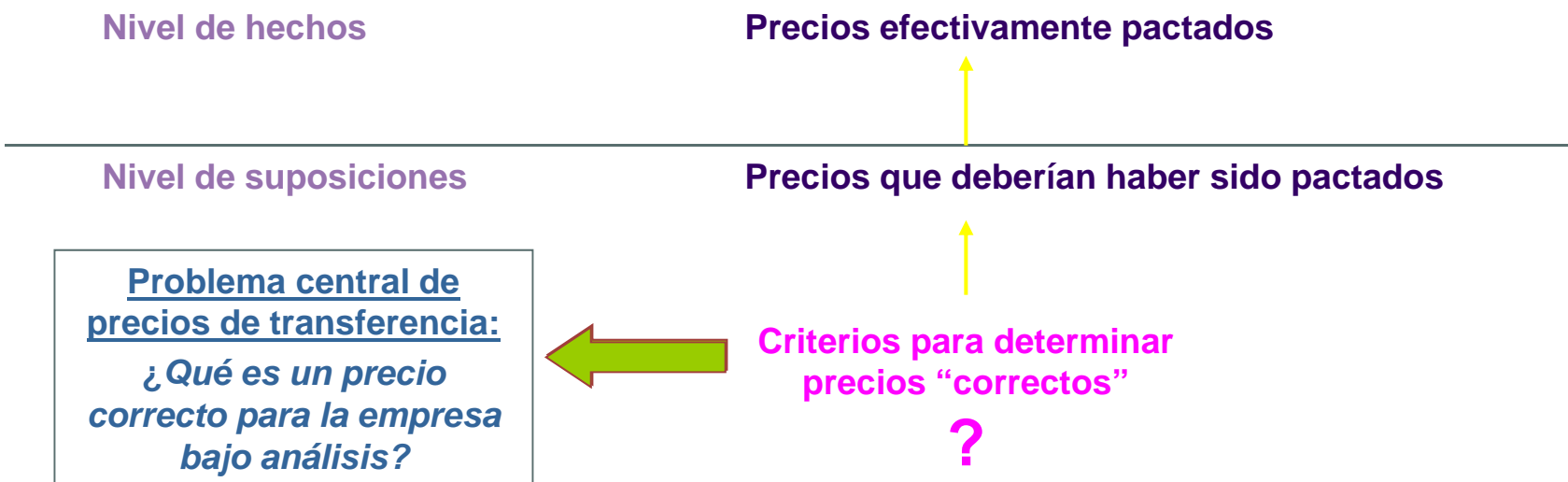
Crerios en los que se basan los Métodos



¿Qué criterios se deben seguir para evaluar los Precios de Transferencia?

El suponer que pueda existir una potencial alteración de precios de transferencia, implica que existen precios “correctos” para corroborar dicha alteración.

El análisis de precios de transferencia implica contrastar una realidad (los precios de transferencia efectivamente pactados) con una suposición (la manera en que deben pactarse los precios de transferencia).



Criterios para evaluar precios de transferencia:

Cuando los precios de transferencia cumplen con lo que harían partes independientes en las mismas circunstancias se dice que están a valor de mercado (arm's length principle).

Método de Comparación de Precios



Criterios para la aplicación del Método de Comparación de Precios

Detrás de un precio de mercado confluyen múltiples factores:

- ¿Qué tan competitivo es el mercado?
- ¿Cómo se comporta la demanda del producto?
- ¿Los costos del producto se abaratan según los volumen de producción?
- ¿Se vende al contado o a crédito?
- ¿El cliente paga por el transporte del producto o lo hace el vendedor?
- ¿Se vende al mayoreo o al menudeo?
- ¿A quiénes se vende el producto?
- ¿Qué objetivos busca la empresa al fijar sus precios?
- ¿El precio incluye garantía sobre el producto?
- ⋮
- etcétera



Criterios para la aplicación del Método de Comparación de Precios (3)

Para tener transacciones comparables:

- Es importante entender claramente, entre todos los factores que rodean el desarrollo de un negocio, cuáles son los relevantes para considerar que una transacción es comparable a otra.
- Una vez entendidos estos factores, se deberán encontrar transacciones públicamente disponibles, que cumplan con los criterios de comparabilidad.
- A las transacciones encontradas -que difícilmente cumplirán con todos los criterios de comparabilidad- se tendrán que hacer ajustes por las diferencias que existan para que las hagan efectivamente comparables.

Método de Comparación de Precios

Casos Prácticos



Caso: Anchovetas S.A.

Caso: Anchovetas S.A.

- Descripción del Negocio: Anchovetas S.A. vende petróleo a diversas pesqueras, ya sean vinculadas o independientes, con el objeto de abastecerlas de combustible para que puedan realizar sus jornadas de pesca.
- Estas ventas de petróleo son canceladas con materia prima (pescado) una vez que regresa la embarcación al puerto donde opera la Compañía.

Comparación de las Transacciones

- Operación sujeta a análisis: Anchovetas pacta con sus vinculadas precios inferiores a aquéllos establecidos con independientes, indicando que ello se debe a diferencias comerciales.
- Las principales diferencias se presentan a continuación:
 - Riesgo Crediticio;
 - Costo de financiamiento;
 - Gastos de monitoreo y cobranza; y
 - Diferencias en volúmenes comercializados

Diferencias en Volúmenes Comercializados

- A continuación se presenta un cuadro donde se indica la cantidad de galones de petróleo vendidos a sus dos vinculadas y a terceros independientes, así como la cantidad de clientes independientes que hubo en cada ejercicio:

Año	2000		2001		Enero - Abril 2002	
Tipo de cliente	Vinculada	Tercero	Vinculada	Tercero	Vinculada	Tercero
Cantidad de galones vendidos	346,894	390,341	474,028	169,844	85,987	74,185
Cantidad de clientes	2	49	2	32	2	24
Promedio de galones vendidos a cada empresa	173,447	7,966	237,014	5,308	42,994	3,091

- Como se puede apreciar en el cuadro precedente, durante el ejercicio 2000 se le vendió en promedio a una empresa vinculada alrededor de 22 veces lo que se le vendió en promedio a una pesquera independiente; asimismo, para el ejercicio 2001 tal diferencia es de casi 45 veces; y para el período comprendido entre enero y abril de 2002, esta diferencia fue de casi 14 veces.
- No se pudo realizar ajuste confiable

Conclusión

- Es importante mencionar que de las cuatro diferencias observadas entre las transacciones con empresas vinculadas y aquéllas realizadas con terceros independientes, sólo se pudieron realizar ajustes confiables a los precios pactados basándose en dos de tales diferencias: riesgo crediticio y costo de financiamiento (voluntario e involuntario).
- Por tanto, en la evaluación efectuada a las transacciones realizadas por Anchovetas con sus compañías vinculadas y con terceros independientes, se concluye que la comparación de precios no es posible debido a que no se pudieron realizar ajustes confiables que eliminen las diferencias en las condiciones comerciales de tales transacciones.

Caso: Lácteos S.A.

- Descripción del Negocio: Lácteos S.A. (en adelante LASA) es una compañía de Nicaragua cuya actividad principal consiste en la producción y comercialización de productos lácteos.
- La empresa realiza exportaciones de productos lácteos (leche entera en polvo o LEP) a su vinculada “Lácteos Brasil S.A.” (LABRAS) y también a otras compañías no vinculadas del Brasil.

Comparación de las Transacciones

Exportaciones de LEP a LABRAS:

- Los productos se exportan en bolsas de 25kgs.
- Las exportaciones se realizan a lo largo del año, pero enfrentan una mayor demanda (que se traduce en mayores precios) durante el verano.
- Los volúmenes exportados son generalmente de **1000** toneladas por operación.
- Condiciones comerciales: plazo de 30 días para el pago.

Exportaciones de LEP a no vinculados del Brasil:

- Los productos se exportan en bolsas de 25kgs.
- Las exportaciones se realizan a lo largo del año, pero enfrentan una mayor demanda (que se traduce en mayores precios) durante el verano.
- Los volúmenes exportados son generalmente de **500** toneladas por operación.
- Condiciones comerciales: plazo de 30 días para el pago.

Detalle de las Transacciones (Enero)

Producto	Compañía	Toneladas	Precio Unitario por TN
LEP	No vinculada	900	\$ 1.750,00
LEP	No vinculada	600	\$ 1.850,00
LEP	No vinculada	500	\$ 1.900,00
LEP	No vinculada	680	\$ 1.820,00
LEP	No vinculada	550	\$ 1.850,00
LEP	No vinculada	500	\$ 1.950,00
LEP	No vinculada	500	\$ 1.950,00
LEP	No vinculada	450	\$ 2.000,00
LEP	No vinculada	450	\$ 2.000,00
LEP	No vinculada	400	\$ 2.050,00
LEP	No vinculada	400	\$ 2.060,00
LEP	No vinculada	390	\$ 2.000,00
LEP	No vinculada	350	\$ 2.100,00
LEP	No vinculada	300	\$ 2.120,00
LEP	LABRAS	1000	\$ 1.600,00
LEP	LABRAS	1000	\$ 1.600,00
LEP	LABRAS	1500	\$ 1.400,00
LEP	LABRAS	1500	\$ 1.400,00
LEP	LABRAS	800	\$ 1.700,00
LEP	LABRAS	800	\$ 1.700,00
LEP	LABRAS	1000	\$ 1.600,00

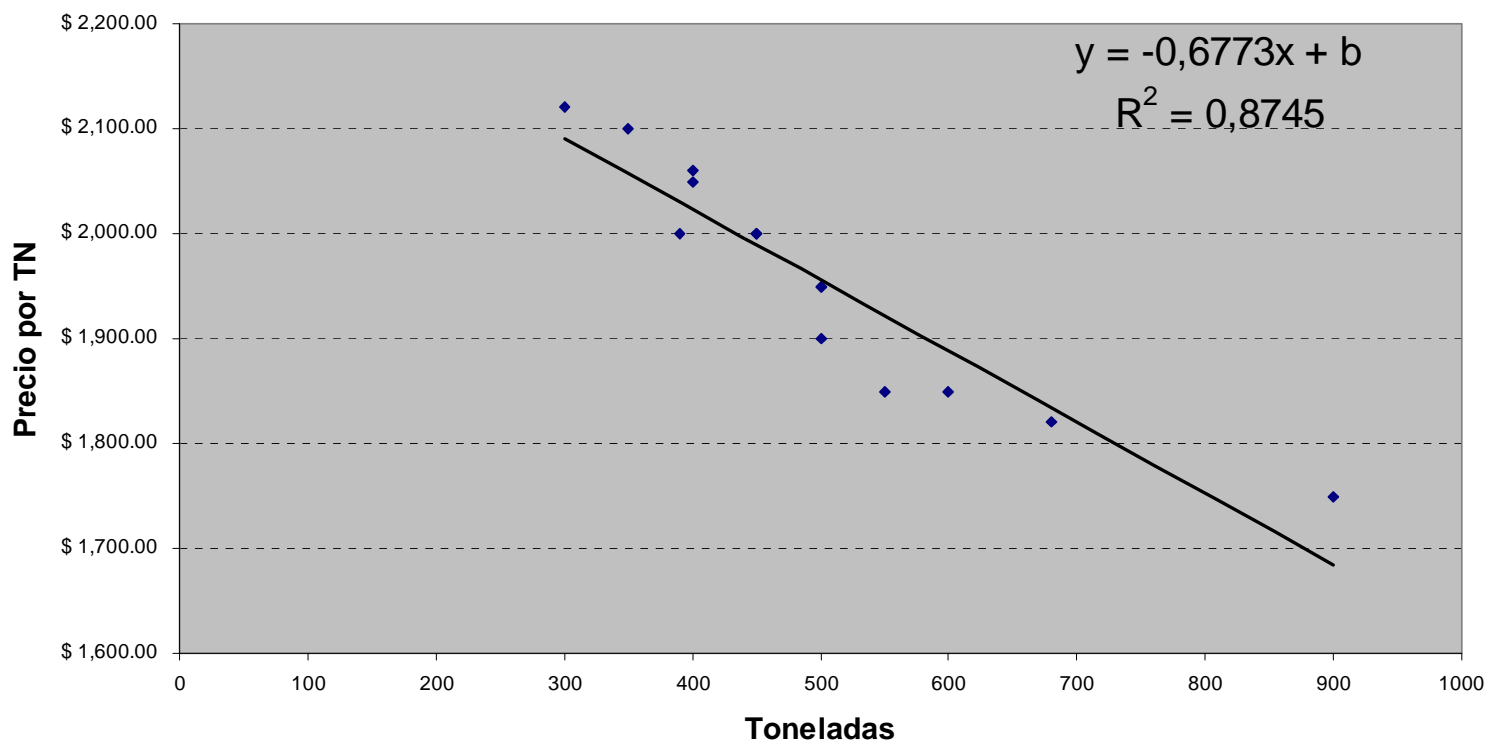
Ajustes para lograr comparabilidad

- Volumen: debemos verificar si en condiciones de mercado (en transacciones con compañías no vinculadas), LASA otorga descuentos por volumen.
- Si esto es así, es necesario ajustar las diferencias en volumen de las operaciones, para tornarlas comparables.
- ¿Cómo lo hacemos?

Regresión Econométrica

Operaciones con Compañías Independientes

Se descuenta, en promedio,
68 centavos por tonelada



Ajustes y Resultado

Producto	Compañía	Toneladas	Precio Unitario por TN	Descuento Otorgado	Precio sin Descuento
LEP	No vinculada	900	\$1,750.00	\$612.00	\$2,362.00
LEP	No vinculada	600	\$1,850.00	\$408.00	\$2,258.00
LEP	No vinculada	500	\$1,900.00	\$340.00	\$2,240.00
LEP	No vinculada	680	\$1,820.00	\$462.40	\$2,282.40
LEP	No vinculada	550	\$1,850.00	\$374.00	\$2,224.00
LEP	No vinculada	500	\$1,950.00	\$340.00	\$2,290.00
LEP	No vinculada	500	\$1,950.00	\$340.00	\$2,290.00
LEP	No vinculada	450	\$2,000.00	\$306.00	\$2,306.00
LEP	No vinculada	450	\$2,000.00	\$306.00	\$2,306.00
LEP	No vinculada	400	\$2,050.00	\$272.00	\$2,322.00
LEP	No vinculada	400	\$2,060.00	\$272.00	\$2,332.00
LEP	No vinculada	390	\$2,000.00	\$265.20	\$2,265.20
LEP	No vinculada	350	\$2,100.00	\$238.00	\$2,338.00
LEP	No vinculada	300	\$2,120.00	\$204.00	\$2,324.00
LEP	LABRAS	1000	\$1,600.00	\$680.00	\$2,280.00
LEP	LABRAS	1000	\$1,600.00	\$680.00	\$2,280.00
LEP	LABRAS	1500	\$1,400.00	\$1,020.00	\$2,420.00
LEP	LABRAS	1500	\$1,400.00	\$1,020.00	\$2,420.00
LEP	LABRAS	800	\$1,700.00	\$544.00	\$2,244.00
LEP	LABRAS	800	\$1,700.00	\$544.00	\$2,244.00
LEP	LABRAS	1000	\$1,600.00	\$680.00	\$2,280.00
Precio Prom. Ajust. LABRAS					\$2,309.71

Rango Precios con Terceros

Cuartil Inferior	\$2,269.50
Mediana	\$2,298.00
Cuartil Superior	\$2,323.50

Conclusiones

- El análisis muestra que las operaciones celebradas en enero se encuentran a precios de mercado.
- Deberá llevarse a cabo el mismo procedimiento para el resto de los meses, debido a que el precio varía a lo largo del año (estacionalidad)

Método de Comparación de Utilidades



Criterios para la aplicación del Método de Comparación de Utilidades

Métodos basados en Utilidades Brutas:

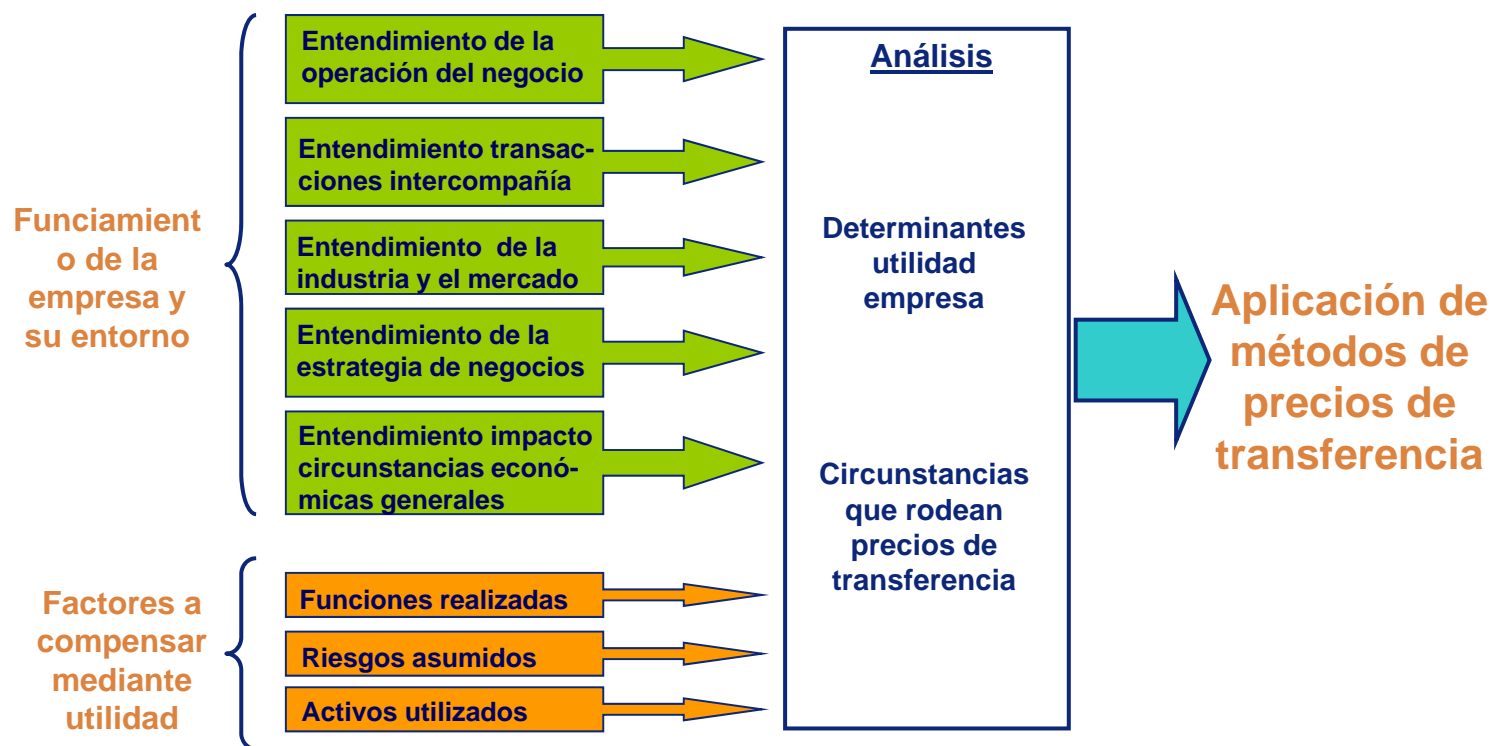
- Método del Precio de Reventa
- Método del Costo Adicionado.

Métodos basados en Utilidades Operativas:

- Método del Margen Neto Transaccional
- Método de Partición de Utilidades
- Método Residual de Partición de Utilidades.

Criterios para la aplicación del Método de Comparación de Utilidades

Se concluye que un análisis de precios de transferencia requiere de un entendimiento claro de la empresa y el ambiente que la rodea, sobre todo cuando el análisis de los precios es vía utilidad.



Si no entendemos bien a la empresa, la aplicación del método no está sustentada y puede llegar a ser inválida

Lógica detrás del Método del Precio de Reventa

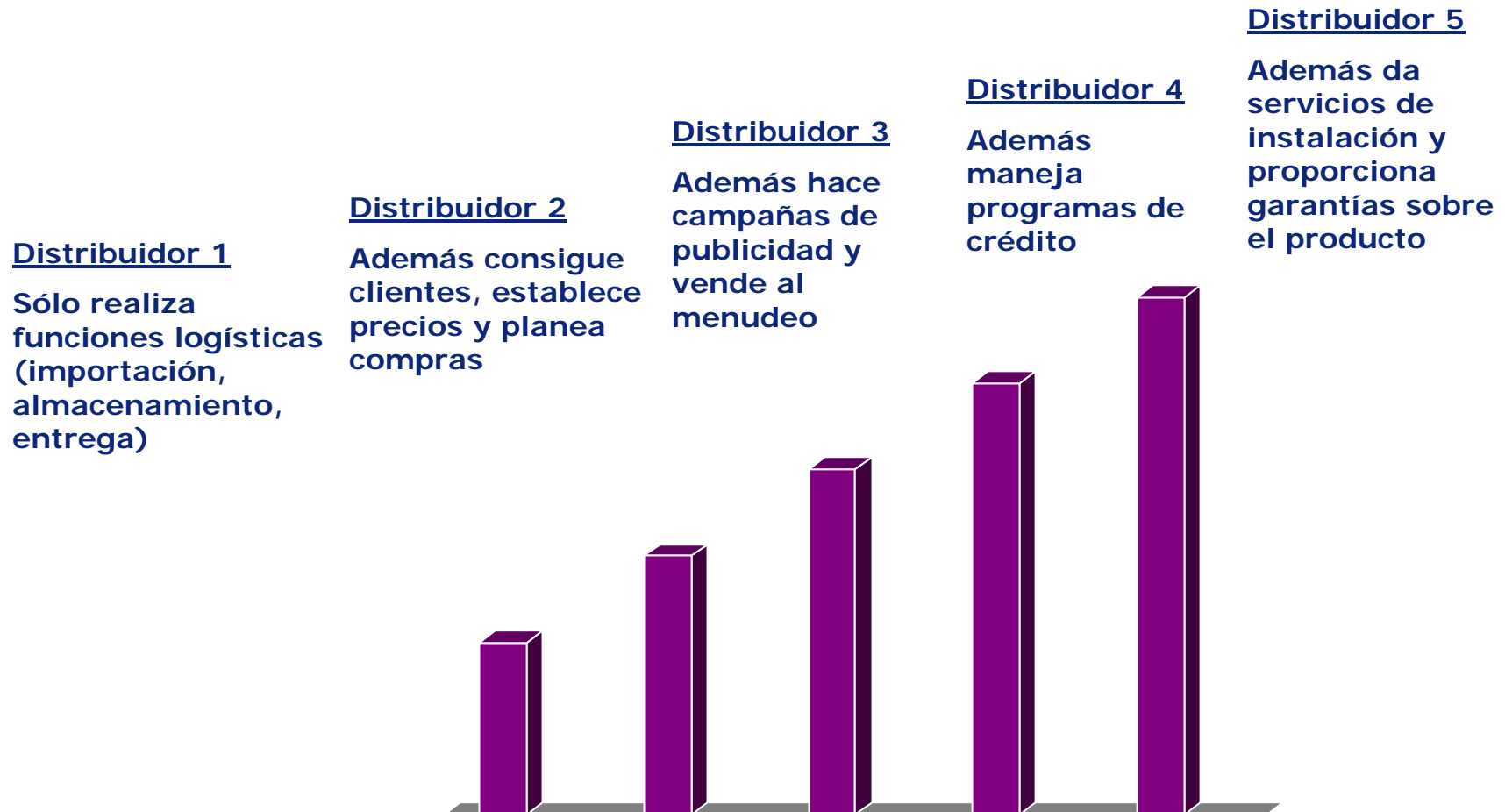
¿Qué es una función de distribución?

- Distribuye al mayoreo
- Distribuye al menudeo
- Almacena de productos
- Verifica y mantiene control de calidad sobre productos
- Transporta productos
- Realiza investigación y desarrollo
- Realiza marketing local
- Realiza análisis de crédito
- Realiza marketing global
- Selecciona a proveedores
- Coordina órdenes de compra
- Realiza proyecciones de ventas
- Realiza facturación y cobranza
- Proporciona servicios técnicos
- Mantiene protección legal de patentes y marcas

* *Lista tomada de Levey, Marc M. y Teresa K. Dilworth, "Resale Price Method" en Robert Feinschreiber (2001), "Transfer Pricing Handbook", Volume 1, Third Edition (USA: John Wiley & Sons, Inc.)*

Lógica detrás del Método del Precio de Reventa

¿Por qué es importante similitud de funciones?



Lógica detrás del Método del Precio de Reventa

	<u>Distribuidor 1</u>	<u>Distribuidor 2</u>	<u>Distribuidor 3</u>	<u>Distribuidor 4</u>	<u>Distribuidor 5</u>
Ventas	\$2	\$3	\$4	\$5	\$6
Costo	\$1	\$1	\$1	\$1	\$1
U. B.	\$1	\$2	\$3	\$4	\$5
Gastos	\$0.5	\$1.5	\$2.5	\$3.5	\$4.5
	Gastos de logística	+ gastos departamentos ventas/compras	+ gastos establecimientos y publicidad	+ gastos departamento crédito	+ gastos servicios y reparación
U. O.	\$0.5	\$0.5	\$0.5	\$0.5	\$0.5

Diferencias funcionales impactan en precio y muchas veces tienen contrapartida en gasto: no consideradas dentro de análisis MPR

Método de Comparación de Utilidades

Caso Vasito



Caso 2: Vasito S.A.

- Vasito S.A. (en adelante “VSA”) manufactura vasos y envases descartables de plástico.
- Para todos sus productos, VSA utiliza insumos exclusivamente fabricados por su compañía vinculada en el exterior: “Plastics INC”.
- VSA paga regalías por el uso de la tecnología a Plastics Inc.
- VSA comercializa sus productos principalmente en el mercado local.
- La compañía tiene pérdidas operativas a raíz de la recesión que atraviesa el país.

Análisis Funcional

- **Funciones:**

- Actividad de manufactura y comercialización de vasos y envases de plástico.
- No realiza actividades de Investigación y Desarrollo.
- Realiza escasas actividades promocionales y de marketing
- Sus ventas se destinan a clientes mayoristas del mercado local.

- **Riesgos:**

- Riesgos por volumen (Mercado)
- Incobrabilidad
- Inventario

- **Activos:**

- Sus activos consisten principalmente en: planta de manufactura, maquinaria y depósito.
- No posee activos intangibles

Búsqueda de compañías comparables

- Selección de la parte analizada: VSA.
- Se identificaron los siguientes Códigos de Clasificación de Industrias:
 - 3085: Manufactura de envases de plástico.
 - 2653: Manufactura de cajas de fibra sólida y corrugada.
 - 2656: Manufactura de envases contenedores de comida.
- Proceso de selección de compañías comparables (criterios de rechazo)
 - Actividades y/o productos significativamente diferentes
 - Actividades de R&D
 - Actividades de Publicidad y Marketing
 - Diferente nivel de mercado
 - Interrupción importante (quiebra, fusión, adquisición) / Start up

Nota: A efectos del MMNT la similitud en funciones y riesgos es más importante que la similitud en los productos.

Resultado de la búsqueda

<u>Compañía Comparable</u>	<u>Descripción</u>
Carmel Container Systems Ltd	Fabrica envases de papel y productos relacionados tales como contenedores de cartón corrugado para embarque, envases resistentes a la humedad, envases de consumo, envases de tres divisiones y paletas y cajas de madera.
Crown Packaging Enterprises	Produce papel y productos de embalaje tales como contenedores currugadosy bolsas de papel.
Gibraltar Packaging Group, Inc	Fabrica productos de embalaje de alta calidad, incluyendo cajas de cartón plegables, cajas laminadas para especialidades, envases flexibles y cajas de cartón corrugado para la industria farmacéutica, alimenticia, cosmética y servicios de posventa de auto partes.
JPS Packaging Co	Fabrica contenedores redondos de cartón y maquinaria para el envasado de helado de primera calidad y demás productos alimenticios, así como envases flexibles y etiquetas.
Liqui-Box Corp.	Fabrica sistemas para envasado flexible de líquidos en bolsas con fuelle (bag-in-box) que incluyen bolsas plásticas para especialidades, contenedores plásticos moldeados por soplado (plastic blow molded containers) para bebidas, alimentos procesados, productos lácteos y otras especialidades industriales.
Plastic Containers, Inc	Fabrica y vende una amplia gama de envases plásticos moldeados por soplado (plastic blow molded containers) de extrusión para químicos domésticos, alimentos y bebidas, productos automotrices y aceites lubricantes para motores, químicos industriales y agrícolas, cosméticos y artículos de tocador; y fabrica envases individuales y laminados principalmente de polietileno y resinas de polipropileno de alta densidad.

Selección del Indicador de Rentabilidad

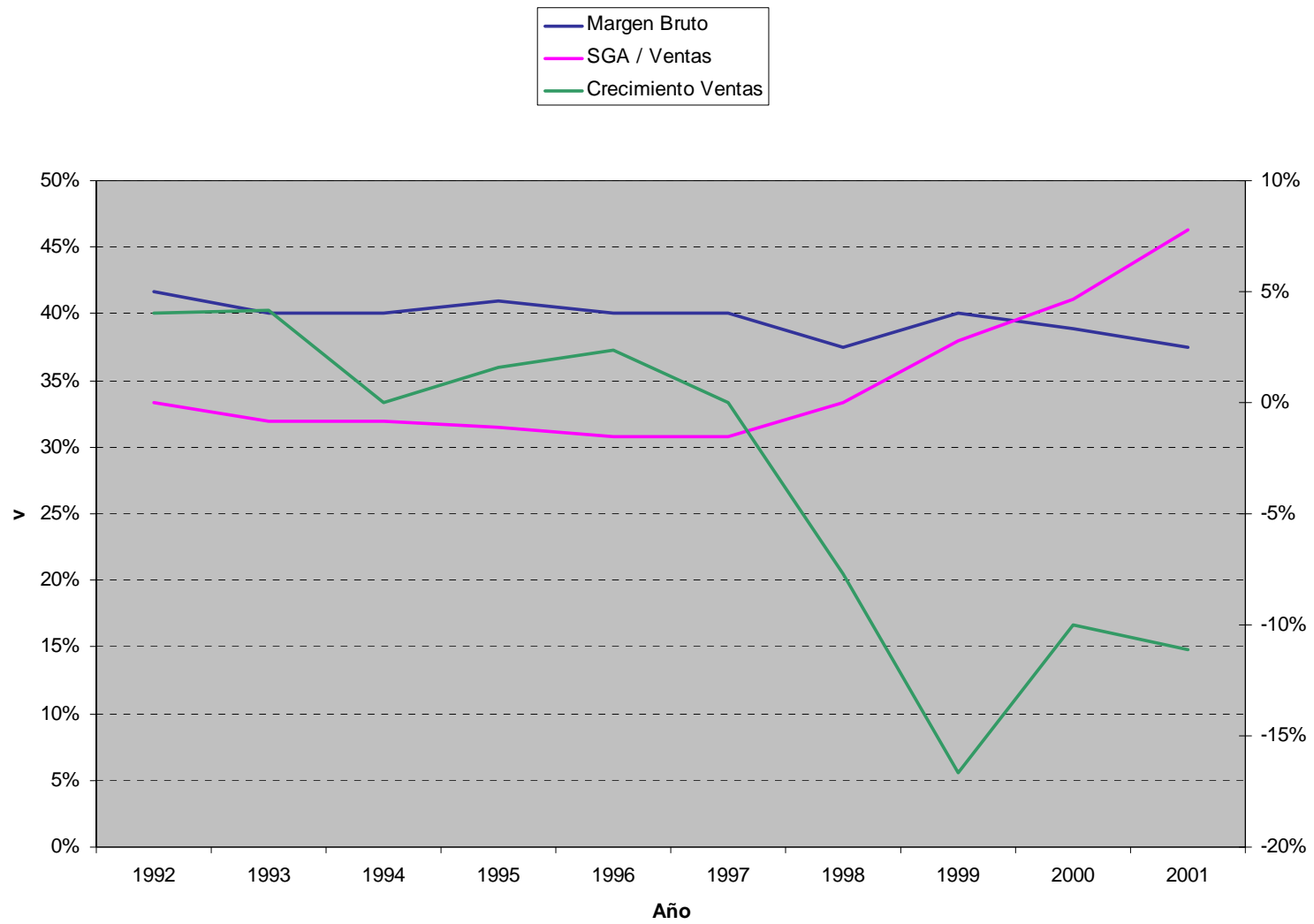
- Margen de Operación (MO)
- Margen de Costo Adicionado Neto (CAN)
- Retorno sobre Activos de Operación (ROA)
- Selección del Margen de Operación (ROA vs. MO)

Ajustes

- Compañías comparables funcionan en un mercado maduro y no tienen capacidad ociosa.
- VSA alcanzó sus niveles de operación óptimos durante el período 1993/1997.
 - Nota: SGA = Gastos de Operación

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Ventas	120	125	125	127	130	130	120	100	90	80
Costo	70	75	75	75	78	78	75	60	55	50
Utilidad Bruta	50	50	50	52	52	52	45	40	35	30
Margen Bruto	42%	40%	40%	41%	40%	40%	38%	40%	39%	38%
SGA	40	40	40	40	40	40	40	38	37	37
Utilidad Operativa	10	10	10	12	12	12	5	2	-2	-7
MO	8%	8%	8%	9%	9%	9%	4%	2%	-2%	-9%
SGA / Ventas	33%	32%	32%	31%	31%	31%	33%	38%	41%	46%
Crecimiento Ventas	4%	4%	0%	2%	2%	0%	-8%	-17%	-10%	-11%
SGA equil	31%									

Gráficos



Resultados

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Ventas	120	125	125	127	130	130	120	100	90	80
Costo	70	75	75	75	78	78	75	60	55	50
Utilidad Bruta	50	50	50	52	52	52	45	40	35	30
Margen Bruto	42%	40%	40%	41%	40%	40%	38%	40%	39%	38%
SGA	40	40	40	40	40	40	40	38	37	37
Utilidad Operativa	10	10	10	12	12	12	5	2	-2	-7
MO	8%	8%	8%	9%	9%	9%	4%	2%	-2%	-9%
SGA / Ventas	33%	32%	32%	31%	31%	31%	33%	38%	41%	46%
Crecimiento Ventas	4%	4%	0%	2%	2%	0%	-8%	-17%	-10%	-11%
SGA equil	31%									
SGA Ajustado							38	31	28	25
Margen Operativo Aj							7	9	7	5
MO Aj							6%	9%	7%	6%
Promedio sin aj (3 ultimos)	-3%									
Promedio aj (3 ultimos)	7%									
Cuartil Inferior	5%									
Mediana	7%									
Cuartil Superior	9%									

Conclusión

- Los resultados del análisis sugieren que el resultado operativo de VSA del ejercicio 2001 se ubica dentro de un rango en el que se observó el principio de “arm’s length”.
- Por lo tanto, podemos inferir que los precios de transferencia utilizados son precios de mercado.
- El fisco no debería exigir que una compañía siempre obtenga ganancias, ya que un tercero independiente puede obtener pérdidas por diversos motivos del mercado. El desafío es demostrar que las pérdidas de una compañía con transacciones con compañías vinculadas no se deben a los precios de transferencia, y que en las mismas condiciones un tercero también hubiera obtenido pérdidas.

Auditorías Fiscales



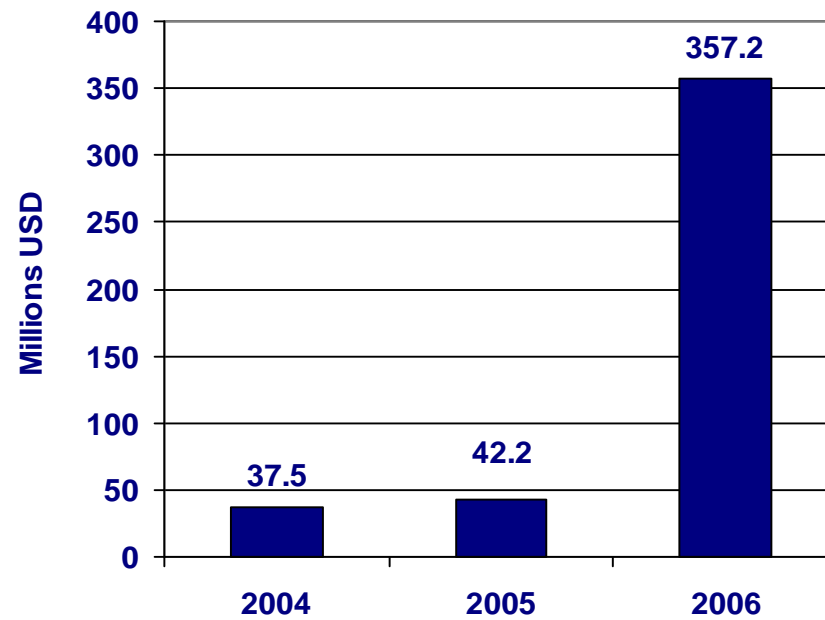
Experiencia Internacional- Focos de mayor atención

Supuestos usados por la Administración Fiscal para fiscalizar:

- Pérdidas recurrentes
- Dispersión de resultados en diferentes años
- Volumen de transacciones intercompany
- Intangibles
- Servicios
- Transacciones con paraísos fiscales.
- Cambio de metodología de un año a otro
- Ajustes de Precios de Transferencia reconocidos

Recaudación: Experiencia México

Tax Adjustments proposed and recovered
2004-2006



Intercambio de Información Internacional: Caso Argentina

- 2004: 211
- 2005: 210
- 2006: 1238

Otros datos de Fiscalización: Argentina y México

Argentina:

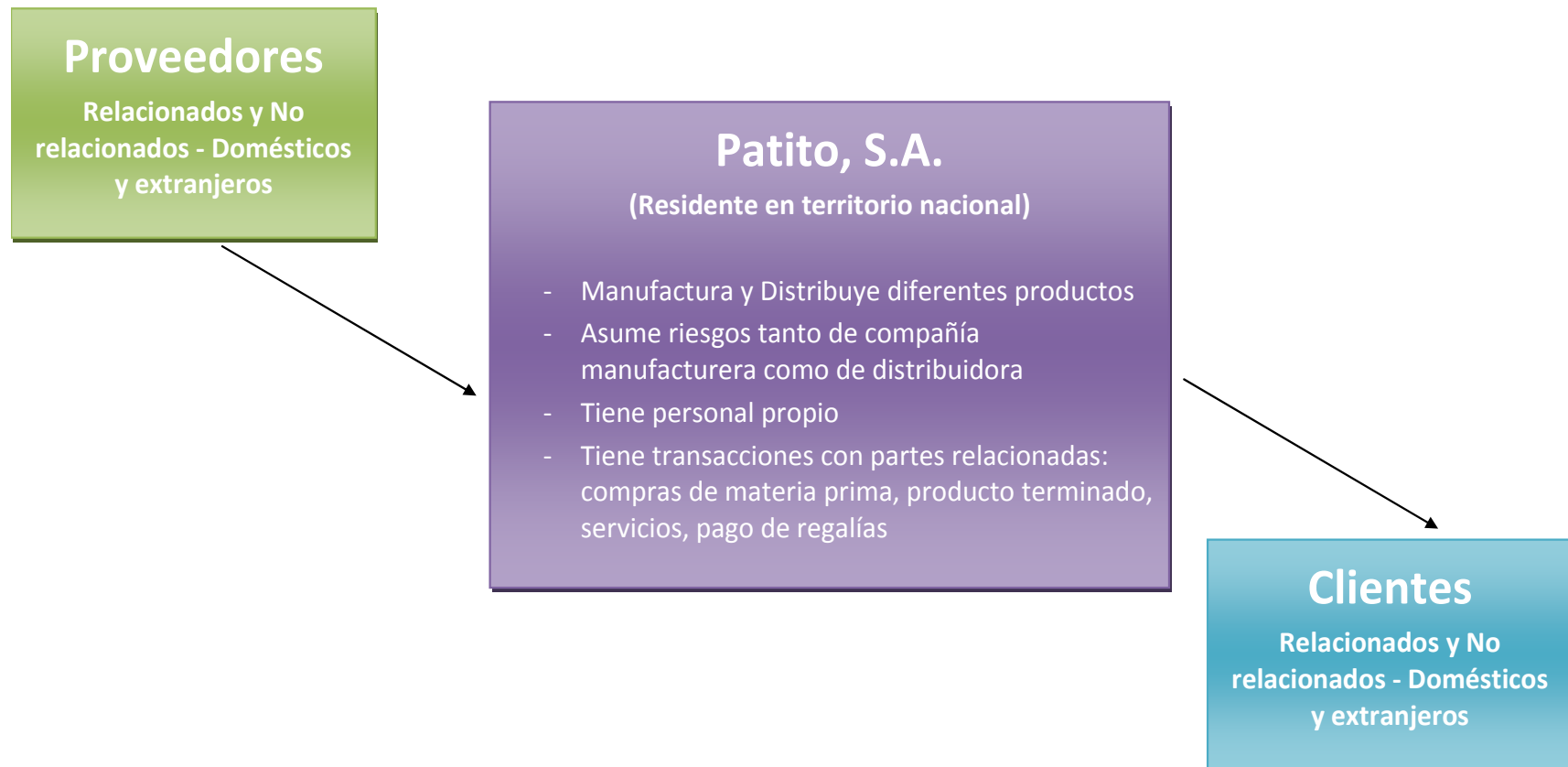
- Con respecto a los precios de transferencia hay 646 contribuyentes que están bajo inspección, cuyos ajustes estimados rondan los \$380M y que los auto ajustes llegan a \$2,3M (comentario de funcionaria de la AFIP en la VIII Cumbre Latinoamericana de Precios de Transferencia).

México:

- El SAT ha detectado una posible fuga en la recaudación por 2 mil 200 millones de pesos del último año en concepto de los precios de transferencia que reportan las empresas relacionadas (comentario 2007 de funcionaria de la SAT en la VIII Cumbre Latinoamericana de Precios de Transferencia)

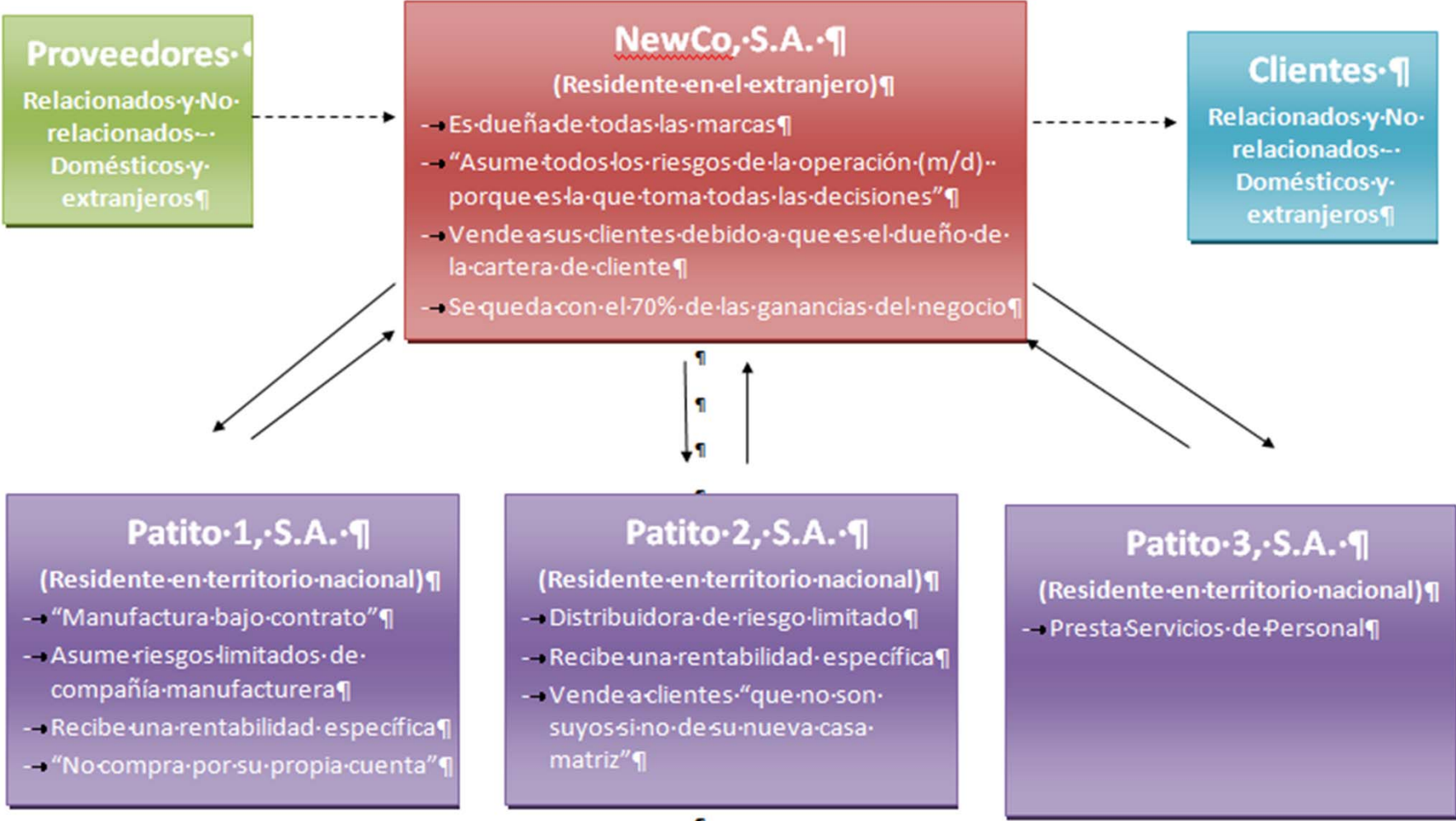
Casos sensibles observados por el Fisco

Patito, S.A. (antes)



Casos sensibles observados por el Fisco

Patito, S.A. (después)



Deloitte.

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu, una asociación suiza, o a una o más integrantes de su red de firmas miembros, cada una de las cuales constituye una entidad separada e independiente desde el punto de vista legal. Una descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu y sus firmas miembros puede verse en el sitio web www.deloitte.com/about.

©2009 Deloitte. Derechos reservados.