

Plataforma de Colaboración en materia Tributaria

BORRADOR DE CONSULTA:

**Guía práctica para afrontar las dificultades
asociadas con la falta de comparables
en los análisis de precios de transferencia**

Plazo para formular comentarios:

24 de enero de 2017 al 7 de abril de 2017

**Fondo Monetario Internacional (FMI)
Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)
Organización de las Naciones Unidas (ONU)
Grupo Banco Mundial (GBM)**

La OCDE y el Grupo Banco Mundial han elaborado este borrador para debate en el marco de la Plataforma de Colaboración en materia Tributaria, bajo la responsabilidad de las Secretarías y el personal de las cuatro organizaciones promotoras de la plataforma. El borrador refleja el amplio consenso existente entre esos equipos, pero no representa la opinión oficial de dichas organizaciones ni de sus países miembros.

Índice

PARTE I: INTRODUCCIÓN. AFRONTAR LAS DIFICULTADES ASOCIADAS CON LOS ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD	6
PARTE II: CUESTIONES QUE SE PLANTEAN EN LOS ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD	11
1. Consideraciones iniciales	11
2. Delimitación de las operaciones en los análisis de comparabilidad	12
2.1 Análisis minucioso de las circunstancias del contribuyente.....	13
2.2 Delimitación precisa de la operación vinculada: Énfasis en las características económicamente pertinentes	13
2.4 Selección del método más adecuado para determinar los precios de transferencia.	17
3. Datos pertinentes para los análisis de comparabilidad	26
3.1 La función de los datos	26
3.2 Fuentes de información sobre comparables potenciales y tipos habituales de datos empleados.....	26
3.3 Bases de datos comerciales	26
3.4 Identificación de comparables potenciales	31
4. Aprovechamiento óptimo de la información disponible.....	36
4.1 Otras fuentes de información	36
4.2 Selección más amplia de datos	39
5. Determinación y ajuste de la comparabilidad cuando corresponda	40
5.1 General.....	40
5.2 Ajustes del capital circulante.....	42
5.3 Ajustes por diferencias contables.....	44
5.4 Otros ajustes.....	44
5.5 Gestionar la falta de comparables (locales).....	48
6. Interpretación y uso de los datos recabados y determinación de la remuneración de plena competencia.....	52
6.1 El rango de plena competencia.....	53
6.2 Enfoques estadísticos.....	53
6.3 Determinación de un rango o punto de plena competencia a partir de un resultado potencialmente comparable.....	54
6.4 Enfoques acumulativos.....	55

7. Resumen.....	56
PARTE III: ENFOQUES PARA LA APLICACIÓN DE PRINCIPIOS ACEPTADOS INTERNACIONALMENTE CUANDO NO SE DISPONE DE COMPARABLES.....	57
1. Introducción.....	57
2. Enfoques para aumentar la disponibilidad de datos sobre comparables procedentes de fuentes primarias.....	58
3. Enfoques centrados en la naturaleza del principio de plena competencia de una operación.....	59
3.1. Examen de los beneficios percibidos.....	59
4. Regímenes de protección, margen fijo y otros enfoques prescriptivos.....	60
4.1 Régimen de protección para precios de transferencia.....	61
4.2 Regímenes de protección sobre el proceso de determinación de precios de transferencia.....	66
4.3 Otras normas prescriptivas.....	66
5. Método de la distribución del resultado.....	68
6. Técnicas de valoración.....	68
7. Acuerdos previos sobre valoración de precios de transferencia.....	69
8. Medidas de protección antiabuso y otras medidas fiscales.....	70
PARTE IV: RESUMEN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA FUTUROS TRABAJOS.	72
1. Resumen.....	72
2. Conclusiones.....	73
2.1. Regímenes de protección.....	73
2.2. Datos a disposición de las administraciones tributarias.....	73
2.3. Un marco para la selección y aplicación del método más adecuado.....	73
3. Recomendaciones de futuros trabajos.....	74
Estudios de casos.....	78
Estudio de caso 1: Carbón térmico.....	78
Estudio de caso 2: Construcción.....	82
Estudio de caso 3: Producción y ventas de oro.....	84
Apéndice 1.....	91
Cuestionario: Análisis funcional.....	91
Apéndice 2.....	99
Caracterización basada en modelos de negocios típicos.....	99

Apéndice 3.....	100
Ejemplos de bases de datos comerciales utilizadas para determinar los precios de transferencia.....	100
Apéndice 4.....	103
Países que disponen de datos basados en posibles comparables y cumplen con el requisito mínimo para la aplicación del principio de plena competencia.....	103
Apéndice 5.....	105
Tipos más comunes de códigos de clasificación.....	105
Apéndice 6.....	106
Selección de otros tipos de códigos de clasificación.....	106
Apéndice 7.....	107
Criterios de independencia.....	107
Apéndice 8.....	109
Factores que deben considerarse al examinar un proceso de búsqueda de comparables.....	109
Apéndice 9.....	111
Fórmulas para ajustes del capital circulante.....	111
Apéndice 10.....	113
Ejemplo de ajuste del capital circulante.....	113
Apéndice 11.....	116
Ejemplo de ajuste por diferencias contables.....	116
Apéndice 12.....	117
Base empírica limitada para basarse en datos de mercados internacionales no ajustados.....	117
Apéndice 13.....	124
Ejemplos sobre ajustes de riesgo país.....	124
Apéndice 14.....	127
Fórmulas para un enfoque de dos pasos para el riesgo país.....	127
Apéndice 15.....	129
Rango intercuartílico.....	129
Apéndice 16.....	130
Coeficientes financieros y siglas.....	130
Apéndice 17.....	131

Siglas y abreviaturas frecuentes.....	131
Apéndice 18	132
Coeficientes para medir funciones, activos y riesgos	132
Apéndice 19	133
Legislación o normas ilustrativas para un régimen de protección para transacciones internacionales que incluyen operaciones rutinarias de fabricación.....	133
Apéndice 20	135
Prácticas nacionales en materia de régimen de protección para operaciones de bajo valor agregado	135
Bibliografía.....	139

El precio de transferencia es el precio que se emplea en las operaciones entre empresas asociadas. Cuando empresas independientes negocian entre sí, las fuerzas del mercado determinan el precio de esas operaciones. Esto no siempre es así en las operaciones entre empresas asociadas.

El precio de transferencia es un elemento legítimo y necesario de las actividades comerciales de las empresas multinacionales. Sin embargo, cuando los precios de transferencia utilizados no concuerdan con las normas internacionales aplicables o con el principio de plena competencia establecido en el derecho interno¹, pueden distorsionar la distribución del beneficio entre los países en los que opera una empresa multinacional. Cuando el precio de transferencia desvía artificialmente los beneficios fuera de un país, se niega, ante todo, a ese país la posibilidad de percibir ingresos tributarios esenciales. Las consecuencias de ese desvío del beneficio también pueden ser mucho más amplias: la ciudadanía podría considerar “injusta” la evasión fiscal de empresas conocidas, lo que podría socavar la legitimidad y la credibilidad del sistema tributario en su conjunto, desalentando así el cumplimiento de las obligaciones tributarias por parte de todos los contribuyentes. Se trata de cuestiones que afectan a países en desarrollo y desarrollados por igual.

Muchos países han abordado los riesgos tributarios que genera la determinación de precios de transferencia mediante la adopción de normativas tributarias basadas en el “principio de plena competencia”. La mayoría de los convenios sobre doble imposición también incluyen el principio de plena competencia como base para la distribución de beneficios (y, por consiguiente, de impuestos) entre empresas asociadas. El principio de plena competencia ofrece un amplio tratamiento fiscal equitativo para las operaciones realizadas entre empresas asociadas y entre empresas independientes. Con su aplicación se pretende establecer la igualdad de tratamiento entre las sociedades que integran un grupo de empresas (que pueden obtener ventajas fiscales mediante precios de transferencia que no se basan en el principio) y las empresas independientes. El principio brinda, además, un estándar objetivo con el que se busca reproducir los resultados del mercado. Dado que ayuda a promover la igualdad de condiciones y que se trata de una norma internacional, contribuye a reducir las distorsiones en el comercio y la inversión internacionales.

En términos generales, el propósito de toda reglamentación nacional en materia de precios de transferencia es garantizar que las obligaciones tributarias de las empresas asociadas en los países en que operan no se vean distorsionadas por el hecho de que dichas empresas están relacionadas entre sí. Básicamente, el procedimiento consiste en requerir a esas empresas que informen sobre el valor del beneficio imponible que cabría esperar si las empresas asociadas adoptasen los mismos precios (y otras condiciones) que serían previsibles entre empresas independientes en circunstancias comparables. En general, las normas sobre precios de transferencia otorgan además a las administraciones tributarias la facultad de realizar ajustes a los beneficios imponibles cuando los contribuyentes no adoptan las condiciones del principio de plena competencia en sus operaciones con empresas asociadas. Para establecer esos precios (y otras condiciones), se deben comparar las condiciones de las operaciones que actualmente realizan

¹ Véase el párrafo 1.1.7 del *UN Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries* (2013). En adelante, Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo.

entre sí las empresas asociadas con las que se llevan a cabo o podrían llevarse a cabo entre partes independientes en circunstancias similares. Toda vez que se aplique el principio de plena competencia deberá realizarse este análisis de comparabilidad.

Los análisis de comparabilidad son un elemento importante en la aplicación del principio de plena competencia; para realizarlos, es necesario comparar las condiciones de las operaciones entre partes asociadas (“operaciones vinculadas”) con las condiciones de operaciones similares entre partes independientes (“operaciones no vinculadas comparables” o “comparables”). Es importante subrayar que los análisis de comparabilidad no siempre se centran principalmente en el precio efectivo de la transacción. En muchos casos, las normas sobre precios de transferencia se aplican para determinar si realmente ha tenido lugar una operación, o bien si la operación se ha realizado de una manera sustancialmente distinta de la que se describe en los contratos y en la documentación, si se ha realizado de formas sustancialmente distintas de las que serían previsibles de haberse aplicado el principio de plena competencia, o si se ha realizado al margen de la lógica comercial. También es importante destacar que los análisis de comparabilidad no siempre se basan directamente en los precios del mercado. Con mayor frecuencia, se utilizan datos sobre los márgenes de beneficio. En algunos casos, se tienen en cuenta factores económicos o comerciales para medir las aportaciones relativas de valor realizadas por las partes con el fin de orientar la distribución de resultados².

Muchos administradores tributarios afirman que al realizar análisis de comparabilidad se enfrentan a incertidumbres y dificultades. En particular, una cuestión fundamental que plantean los países en desarrollo es la escasez, en algunas partes del mundo, de los datos financieros necesarios para realizar análisis de comparabilidad. Este tipo de dificultades pueden afectar por igual a contribuyentes y a administradores tributarios. En algunos casos, los contribuyentes se enfrentan a la incertidumbre de no saber cómo cumplir la reglamentación en materia de precios de transferencia sin incurrir en costos innecesarios y los administradores tributarios experimentan dificultades para aplicar sus normas, lo que, a su vez, repercute en sus ingresos tributarios.

En muchos países en desarrollo, las dificultades a la hora de conseguir información no se limitan a operaciones específicas y muy complejas: pueden darse en todos los sectores. Un aspecto particularmente preocupante para muchos países en desarrollo ricos en recursos naturales es la falta de información sobre la determinación de los precios de ciertos productos básicos.

En ocasiones, como alternativas al principio de plena competencia se proponen enfoques de régimen de imposición unitaria o de reparto del beneficio según una fórmula preestablecida³, que no precisan basarse en comparables. Si bien las ventajas y desventajas de tales enfoques, en particular si son o no beneficiosos para los países en desarrollo⁴, son debatibles, es improbable que se implementen a nivel mundial en el futuro próximo⁵. En consecuencia, esta

² Véase la sección 5 de la parte III de esta guía práctica.

³ Véase el párrafo 1.4.13 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (2013) o la sección C del capítulo I de las *OECD Transfer Pricing Guidelines* (Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia) (2016).

⁴ Véase el análisis sobre el reparto del beneficio según una fórmula preestablecida en el documento normativo del FMI titulado *Spillovers in International Corporate Taxation* (2014) (Repercusiones de la fiscalidad corporativa internacional).

⁵ La Comisión Europea ha elaborado propuestas para una “base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades (BICCS)”, entre las que figura un mecanismo de distribución previamente establecido y basado en una

guía práctica se centra en las medidas prácticas que pueden aplicarse a corto o mediano plazo. En el documento titulado *Report to G20 Development Working Group on the Impact of BEPS in Low Income Countries* (Informe al Grupo de Trabajo del G-20 sobre el impacto de la erosión de la base imponible y traslado de beneficios en países de ingreso bajo)⁶ —a raíz del cual se elaboró esta guía práctica— se destacó la cuestión de la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia.

En esta guía práctica se intenta abordar algunas de las dificultades asociadas a la falta de comparables en el análisis de precios de transferencia. Aunque solo en raras ocasiones puede disponerse de comparables “perfectos” o ideales, con los datos disponibles aún es posible realizar análisis razonablemente fiables y efectuar una estimación aproximada satisfactoria de un resultado de plena competencia. Así pues, la **parte II** de esta guía práctica se centra en el aprovechamiento óptimo de la información disponible. En ella se analizan las fuentes de la información y el modo en que se puede optimizar el uso de los datos disponibles mediante la ampliación de los criterios para su selección y el uso de ajustes de comparabilidad. También se hace hincapié en que la selección del método más adecuado de determinación de los precios de transferencia, a partir de un análisis fáctico detallado, es crucial para la aplicación del principio de plena competencia y, en muchos casos, probablemente tenga una incidencia mayor en el resultado que la precisión de los datos empleados en la aplicación del método. Esta parte está estructurada conforme a los pasos generales a seguir en la realización de un análisis de comparabilidad. Ofrece herramientas prácticas tales como indicadores del margen de beneficio empleados habitualmente en determinados tipos de empresas, un cuestionario de muestra de análisis funcional, y una plantilla paso por paso que puede utilizarse para examinar comparables potenciales, así como información destinada a ayudar a los administradores tributarios a efectuar análisis críticos de los estudios de comparabilidad que presenten los contribuyentes.

En otros casos, puede ser adecuado considerar otras formas de determinar resultados de plena competencia que no dependen (directamente) de los comparables. La **parte III** se centra en las cuestiones que se plantean (y en las posibles soluciones) ante la ausencia de datos idóneos sobre operaciones entre partes independientes, incluyendo la posibilidad de elaborar regímenes de protección o enfoques prescriptivos. También se analiza cómo puede utilizarse la información que poseen los administradores tributarios (habitualmente obtenida a partir de las declaraciones de impuestos) para identificar resultados de plena competencia preservando, al mismo tiempo, la confidencialidad. Esa información puede ser útil para establecer los límites de los regímenes de protección. En la parte III también se examinan algunas de las consideraciones de orden político referidas a tales enfoques, se esbozan algunas prácticas nacionales, y se ofrecen herramientas prácticas en forma de modelos legislativos o normativos que podrían utilizarse para implementar esos enfoques. Dada la naturaleza del problema, los análisis que se presentan en la parte III podrían revestir particular importancia para los responsables de formular políticas, mientras que la parte II podría ser de mayor utilidad para los profesionales abocados a la determinación de los precios de transferencia.

fórmula a los efectos de asignación de potestades tributarias entre los Estados miembros. La BICIS original se presentó en 2011 y posteriormente se relanzó en 2016.

⁶ OCDE, *Part 1 of a report to G20 development working group on the impact of BEPS in low income countries*, (Parte 1 del informe al Grupo de Trabajo del G-20 sobre el impacto de la erosión de la base imponible y traslado de beneficios en países de ingreso bajo), julio de 2014, <http://www.oecd.org/tax/part-1-of-report-to-g20-dwg-on-the-impact-of-beps-in-low-income-countries.pdf>.

La cuestión de las dificultades asociadas a la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia es compleja y debe considerarse desde varios ángulos tanto prácticos como políticos. En este sentido, cabe señalar que esta guía práctica no aporta una solución integral. Por consiguiente, en la última parte (la parte IV) se determinan las áreas en las que está previsto seguir trabajando y se resumen varias conclusiones.

Recuadro 1. Referencia a cuestiones relativas a los productos básicos y las industrias extractivas

En esta guía práctica se abordan, en términos generales, cuestiones referidas a la comparabilidad en materia de precios de transferencia. Sin embargo, teniendo en cuenta la importancia que tienen las industrias extractivas⁷ y otros sectores de productos básicos en las economías de muchos países en desarrollo, se ha puesto especial énfasis en aclarar cuestiones que pueden ser cruciales para estos sectores. Si bien las cuestiones que se plantean y las herramientas que se ofrecen podrán aplicarse de forma general, independientemente del sector de que se trate, las secciones que se indican a continuación revisten particular importancia para las industrias extractivas u otros sectores relacionados con productos básicos:

- Parte II, sección 2.4.2, sobre el uso de precios de cotización para determinar el precio de plena competencia de un producto básico⁸.
- Parte II, sección 3.3.1, sobre bases de datos y publicaciones accesibles sobre precios.
- Parte II, sección 5.4.1, sobre (ejemplos de) ajustes para las características físicas.
- Parte II, sección 5.4.4, sobre (ejemplos de) enfoques de precios de valorización.
- Parte III, sección 4.3, sobre sugerencias de normas prescriptivas.
- Trabajos complementarios sobre determinación de precios de productos minerales (oro, carbón térmico, mineral ferruginoso, cobre).

Si bien en algunos de los ejemplos incluidos en esta guía práctica se concluye que la empresa local asociada lleva a cabo actividades “rutinarias” y que, en consecuencia, debe ser remunerada en función de comparables que tienen rendimientos relativamente bajos (y estables), ello está lejos de ser una presunción, por lo que cada caso debe analizarse según sus datos específicos. De hecho, en la guía práctica se subraya la importancia de determinar el método más adecuado a partir de los datos de la operación pertinente, lo que da lugar a que se pueda determinar si corresponde o no atribuir la ganancia o pérdida empresarial, en todo o en parte, a la empresa local asociada. Véase, a modo de ejemplo, el estudio de caso 1, en el que se concluye que la empresa local asume de hecho todos los riesgos económicos importantes asociados con las operaciones. En este caso, es necesario buscar comparables para establecer un rendimiento de plena competencia de referencia para la empresa extranjera y la entidad local tiene derecho a los beneficios restantes.

⁷ Entre otras fuentes de información sobre tributación e industrias extractivas figura *International Taxation and the Extractive Industries* (La fiscalidad internacional y las industrias extractivas), Philip Daniel (comp.) y otros (2016).

⁸ El término “producto básico” se refiere estrictamente a los productos que tienen un conjunto uniforme de características y un precio internacional consolidado (el oro refinado, por ejemplo). Sin embargo, en esta guía práctica se utiliza “producto básico” de forma más genérica para hacer referencia a productos agrícolas, minerales y energéticos que pueden no ajustarse a la definición estricta.

NOTA: Todos los ejemplos y estudios de caso utilizados en esta guía práctica responden a una finalidad meramente ilustrativa y se presentan necesariamente con datos limitados. Puesto que cada caso debe considerarse sobre la base de sus propios datos, la aplicabilidad de los estudios de casos no va más allá del propósito de ejemplificar varios temas relacionados con la guía práctica, y ni contribuyentes ni administraciones tributarias deben usarlos para interpretar casos en apariencia similares.

PARTE II: CUESTIONES QUE SE PLANTEAN EN LOS ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

1. Consideraciones iniciales

Un rasgo fundamental de las normas sobre precios de transferencia es la distinción entre “operaciones vinculadas” y “operaciones no vinculadas comparables” o “comparables”. Las primeras hacen referencia a las operaciones entre dos empresas asociadas, lo que en la mayoría de los casos significa que pertenecen al mismo grupo de empresas. Las segundas se refieren a las operaciones realizadas entre empresas independientes. Las operaciones pueden consistir en la venta o transferencia de mercancías (como productos básicos agrícolas, productos minerales o bienes manufacturados), o cualquier otra cosa de valor, como activos físicos y financieros, intangibles⁹ (como derechos), servicios o derechos para la prestación de servicios, etc.

Las condiciones de una operación vinculada se establecen, o se examinan, tomando como referencia las condiciones observadas en operaciones no vinculadas comparables. Para aplicar el principio de plena competencia a las operaciones vinculadas es necesario conocer a fondo las relaciones comerciales y financieras existentes entre las empresas asociadas y, específicamente, las características de la operación u operaciones vinculadas que se desea comparar. A este proceso se hará referencia más adelante como “delimitación precisa” de la operación vinculada. Una vez conocida esta información, debe seleccionarse el método más adecuado de determinación de los precios de transferencia, e identificarse una posible operación no vinculada, o más de una, que pueda considerarse comparable.

Una operación no vinculada se puede comparar con una vinculada cuando no hay diferencias entre ellas que puedan afectar sustancialmente la determinación de precios objeto de análisis, o cuando, existiendo esas diferencias, se efectúan ajustes de comparabilidad razonablemente precisos para anular los efectos de esas diferencias¹⁰.

Tanto las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia¹¹ como el Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo establecen un marco de cinco características económicas pertinentes, o factores de comparabilidad, que deben tenerse presentes al considerar si una operación vinculada es comparable con una no vinculada. Los factores son:

⁹ A los efectos de los precios de transferencia, las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016) definen un bien intangible como algo que no es un activo físico ni financiero, que se puede poseer o controlar para utilizarse en actividades comerciales, y cuyo uso o transferencia se compensaría si se hubiera efectuado entre partes independientes en circunstancias similares (véase el capítulo VI, sección A). Esta definición incluiría, entre otras cosas, las patentes, los conocimientos prácticos y los secretos mercantiles, marcas registradas y nombres comerciales, y los derechos estipulados en contratos y licencias estatales (entre ellas, licencias o concesiones para la extracción de minerales o hidrocarburos). Véase también la nota a pie de página 11.

¹⁰ Los ajustes de comparabilidad se tratan en la sección 5.2.

¹¹ Téngase en cuenta que en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016), tal como se hace referencia a ellas en este documento, se han incorporado las revisiones acometidas en los *Informes finales 2015, Garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor, Acciones 8 a 10*, proyecto de la OCDE y el G-20 sobre la erosión de la base imponible y traslado de beneficios.

- las cláusulas contractuales de la operación;
- las funciones desempeñadas por las partes en la operación (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos), incluida la relación de esas funciones con la generación más amplia de valor por parte del grupo de la empresa multinacional al que pertenecen las partes, las circunstancias en las que se desarrolla la operación, y las prácticas que se siguen en el sector;
- las características de la propiedad que se transmite o de los servicios prestados;
- las circunstancias económicas de las partes y del mercado en el que estas operan;
- las estrategias empresariales que persiguen las partes¹².

La importancia relativa de estos factores dependerá de las circunstancias de cada caso. En la sección D.1 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016) y en el capítulo 5 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo se puede consultar más información sobre lo que se entiende por cada una de estas características económicas pertinentes¹³.

2. Delimitación de las operaciones en los análisis de comparabilidad

En esta sección se describe el proceso que se sigue para determinar las circunstancias y características económicas pertinentes de una operación realizada por un contribuyente con una empresa asociada, y que es objeto de un análisis de comparabilidad de los precios de transferencia¹⁴.

Resumen del proceso tipo para realizar un análisis de comparabilidad

	Parte	Referencia en las Directrices de la OCDE	Referencia en el Manual Práctico de la Naciones Unidas
Análisis del conjunto de las circunstancias del contribuyente	2.1	Pasos 1 y 2 del Capítulo III	Párrafo 5.3.1
Delimitación precisa de la operación	2.2	Paso 3 del capítulo III	Párrafos 5.3.2-3

¹² Párrafo 1.36 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016). También Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (2013), párrafo 5.1.6.

¹³ Téngase en cuenta que todas las referencias al Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo deberán actualizarse conforme a la última revisión, que se espera concluya en 2017.

¹⁴ En el párrafo 3.4 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia se describe un proceso tipo que puede seguirse al realizar un análisis de comparabilidad, y se aclara: "Este proceso se considera una buena práctica aceptada; sin embargo, su aceptación no es obligatoria, por lo que cualquier otro proceso de búsqueda que conduzca a la identificación de comparables fiables será igualmente aceptable, ya que es la fiabilidad del resultado la que prima sobre el proceso (es decir, el hecho de seguir el proceso no garantiza el logro de un resultado de plena competencia, y el hecho de no seguirlo tampoco implica que el resultado final no sea de plena competencia)".

	Parte	Referencia en las Directrices de la OCDE	Referencia en el Manual Práctico de la Naciones Unidas
Revisión inicial de posibles fuentes de información sobre comparables	2.3	Pasos 4 y 5 del capítulo III	Párrafo 5.3.4
Selección del método más adecuado para la determinación de los precios de transferencia	2.4	Paso 6 del capítulo III	Párrafo 5.3.6
Identificación de comparables potenciales	3.4	Paso 7 del capítulo III	Párrafo 5.3.4
Ajustes de comparabilidad (cuando corresponda)	5	Paso 8 del capítulo III	Párrafo 5.3.5
Interpretación	6	Paso 9 del capítulo III	Párrafo 5.3.7

2.1 Análisis minucioso de las circunstancias del contribuyente

(Paso 2¹⁵ del proceso tipo descrito en el capítulo III de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia, y en el párrafo 5.3.1 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo).

En el análisis minucioso de las circunstancias del contribuyente se puede incluir un análisis del sector y de los factores económicos, así como de los referidos a la competencia y al marco regulatorio, además de otros elementos que afecten al contribuyente y a su entorno¹⁶.

Véase la parte A de los ejemplos 1, 2 y 3.

2.2 Delimitación precisa de la operación vinculada: Énfasis en las características económicamente pertinentes

(Paso 3 del proceso tipo descrito en el capítulo III de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia, y en los párrafos 5.3.2 y 5.3.3 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo).

Tras recopilar información sobre los antecedentes y el contexto, el siguiente paso consiste en delimitar de forma precisa la operación vinculada. En el análisis normalmente se consideran las cinco características económicamente pertinentes, o factores de comparabilidad, puesto que permiten identificar con precisión los rasgos de una operación vinculada que serán el punto de partida del análisis de comparabilidad.

Es importante cotejar las cláusulas contractuales con el comportamiento real de las partes. Aunque el análisis de precios de transferencia suele realizarse a partir de los contratos de las partes vinculadas, el fondo prevalece claramente sobre la forma cuando se observan desajustes entre ambos. Asimismo, y en términos generales, los contratos por escrito por sí solos no proporcionan información suficiente a la hora de delimitar de forma precisa la operación, en particular en lo que respecta a la identificación de las actividades de trascendencia económica y las responsabilidades asumidas, los activos empleados o aportados, y los riesgos asumidos. Por otra parte, en algunos casos, las cláusulas contractuales u otros acuerdos por escrito pueden ser el único indicio de ciertos aspectos de una operación. Cuando los contratos de las partes vinculadas

¹⁵ El paso 1 consiste sencillamente en determinar los años pertinentes que se someterán a examen.

¹⁶ Párrafo 3.7 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016). El archivo maestro puede ser de especial utilidad en este sentido. Véase el capítulo V de las directrices (2016).

no permitan delimitar cabalmente la operación, o cuando contradigan el comportamiento real de las partes, este último será el que prevalezca.

Un elemento clave de todo análisis de comparabilidad es el análisis funcional¹⁷, base de los análisis de precios de transferencia, que aporta información para identificar todos los aspectos pertinentes de una operación vinculada, incluidas funciones críticas, activos clave empleados y la asunción de riesgos económicos significativos. A modo de ejemplo del tipo de información que se puede utilizar en un análisis funcional, en el apéndice 1 se incluye un ejemplo de cuestionario para este tipo de análisis, si bien es preciso tener en cuenta que las preguntas que contiene deberán adaptarse a los hechos y circunstancias de cada caso específico.

En las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia se considera que el factor de la asunción de riesgos¹⁸ constituye una parte esencial del análisis funcional y del proceso de delimitación de una operación. Se trata de un aspecto importante que debe considerarse, dado que la asunción de mayores riesgos entraña la expectativa de mayores beneficios. Toda asunción contractual de riesgos debe estar avalada por la conducta de las partes y el fondo de la operación. Por consiguiente, en el contexto del análisis funcional, tal como se dispone en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (párrafo 1.60), se propone un análisis detallado de riesgos de acuerdo con los siguientes pasos:

1. Identificar riesgos específicos importantes desde el punto de vista económico.
2. Determinar el modo en que se han sumido contractualmente dichos riesgos.
3. Recopilar información sobre la conducta de las partes, es decir, sobre el modo en que actúan las empresas asociadas que son parte en la operación con respecto a la asunción y gestión de los riesgos específicos importantes desde el punto de vista económico, y, en particular, qué empresa o empresas ejercen funciones de control¹⁹ y funciones de mitigación de riesgos; cómo afrontan las consecuencias positivas o negativas de los resultados del riesgo (por ejemplo, ingresos o costos mayores o menores de lo previsto), y si disponen de la capacidad financiera para asumirlo²⁰.
4. i) Determinar si la asunción contractual de riesgos es consecuente con la conducta de las empresas asociadas (es decir, si las empresas asociadas cumplen las cláusulas contractuales).
4. ii) Determinar si la parte que asume el riesgo [establecida en el paso 4.i)] ejerce control sobre él y si dispone de la capacidad financiera para asumirlo, en función de la información recopilada en el paso 3. En caso afirmativo, se considera que esa parte asume el riesgo y debe considerarse el paso 5.

¹⁷ Véase la sección D.1.2 del capítulo I de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016). El análisis funcional del contribuyente también debe incluirse como parte del archivo local. Véase el anexo II al capítulo VI de las directrices (2016).

¹⁸ Véase el párrafo 1.71 de las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia (2016), donde se define el riesgo como el efecto de la incertidumbre sobre los objetivos de la empresa. En la próxima versión actualizada del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo se adopta un enfoque similar con respecto a la pertinencia y el análisis del riesgo.

¹⁹ Véase el párrafo 1.65 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

²⁰ Véase el párrafo 1.64 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

5. Si la parte que asume el riesgo no lo controla o no dispone de la capacidad financiera para asumirlo, asignar el riesgo a la parte que sí lo controla y cuenta con la capacidad financiera para asumirlo.

La determinación de los precios de la operación que se delimita con precisión debe realizarse tomando en cuenta las consecuencias financieras de la asunción de riesgos, según haya sido oportunamente reasignada (en caso de haber sido necesario), y compensando apropiadamente las funciones de gestión de riesgos, tal como se entiende este concepto en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia²¹.

Véase la parte B de los ejemplos 1, 2 y 3.

El estándar internacional sobre precios de transferencia permite, en circunstancias específicas, que se descarte una operación. El efecto de descartar una operación es que el beneficio imponible de la empresa implicada se ajusta al que habría resultado de no haberse efectuado la operación, o, si procede, al que habría resultado si la operación se hubiera estructurado conforme a la lógica comercial²².

Una vez delimitada de forma precisa una operación, se puede proceder a determinar el método más apropiado y a identificar comparables pertinentes. La operación delimitada de forma precisa permitirá seleccionar el método más adecuado y determinar los parámetros de la búsqueda de comparables. Véase la parte B de los ejemplos 1, 2 y 3. Para consultar calificaciones basadas en modelos empresariales tipo, véase el apéndice 2.

Recuadro 2: Productor de azúcar

Este ejemplo simplificado ilustra el objetivo general de un análisis de comparabilidad.

²¹ Véanse los párrafos 1.61-1.63 y el párrafo 1.105 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

²² Véase el párrafo 1.122 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

La empresa A produce azúcar de caña en bruto en el país A y la vende a granel exclusivamente a empresas asociadas. El azúcar de caña en bruto es un producto básico. Los términos y condiciones de la operación vinculada están acordados (tipo y calidad de azúcar, cantidad, derechos comerciales y contractuales, y obligaciones, etc.), y la empresa A, tras realizar un análisis del precio de transferencia, ha determinado un precio de transferencia de USD 0,08 por libra de azúcar. Para aplicar el principio de plena competencia se debe realizar un análisis de comparabilidad que permita verificar el precio de transferencia de USD 0,08: es necesario analizar minuciosamente las circunstancias de la empresa A y delimitar la operación de forma precisa.

La delimitación precisa de la operación puso de manifiesto que la empresa A adquiere la caña de azúcar a los productores locales y la procesa como azúcar de caña en bruto. El azúcar se vende luego a la empresa asociada, que la envasa, vende y distribuye a terceros mayoristas y minoristas bajo una marca conocida. Se concluyó que, según el principio de plena competencia, la empresa asociada tendría derecho a rendimientos de explotación de esa marca. El análisis muestra también que la empresa A ejerce funciones (además de utilizar activos y asumir riesgos) que son características de los procesadores independientes de caña de azúcar, y que la empresa asociada desempeña funciones (además de utilizar activos y asumir riesgos) que son características de una empresa independiente que envasa, distribuye y vende azúcar.

Además, en este caso, se cuenta con un precio de mercado del mismo tipo de azúcar vendido entre partes independientes en condiciones comparables.

Partiendo de la delimitación precisa de la operación y de la información disponible sobre operaciones comparables, el contribuyente concluyó que el método más idóneo era el de precio libre comparable (véase 2.4.1.).

En términos generales, y sobre la base de los términos y condiciones de la operación vinculada, es preciso identificar los productos comparables (como azúcares idénticas) en función de la disponibilidad de fuentes de información y de la fiabilidad de los productos comparables. Posteriormente se selecciona el método más adecuado para determinar los precios de transferencia (en este caso, el método de precio libre comparable). Tras identificar los productos comparables fiables y determinar sus precios de mercado, estos deben compararse con el precio de transferencia de USD 0,08 por libra para determinar si este último cumple el principio de plena competencia.

Muchos sistemas de imposición sobre la renta se basan en autoevaluaciones, en virtud de las cuales el contribuyente elige el método para determinar los precios de transferencia. Las autoridades tributarias deben estar alerta ante la posibilidad de que se produzcan comportamientos oportunistas en dicha elección. Por ejemplo, deben inspeccionar las presuntas hipótesis de riesgo que presenta el contribuyente y delimitar la operación conforme a los hechos y circunstancias reales.

2.3 Examen inicial de posibles fuentes de comparables internos y fuentes de información sobre comparables externos²³

(Pasos 4 y 5 del proceso tipo descrito en el capítulo III de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia, y en el párrafo 5.3.4 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo).

²³ Por comparables internos se entienden las operaciones comparables efectuadas entre una parte interviniente en la operación vinculada y una parte independiente. Los comparables externos son operaciones comparables efectuadas entre dos empresas independientes, ninguna de las cuales interviene en la operación vinculada.

Este paso supone examinar el entorno para detectar comparables potenciales. Si bien las características de una operación revisten una importancia fundamental a la hora de seleccionar el método para determinar los precios de transferencia, también debe tenerse en cuenta la disponibilidad de información sobre comparables. Por consiguiente, este paso ayuda a establecer la viabilidad de posibles métodos antes de efectuar el análisis más detallado que se describe a continuación.

2.4 Selección del método más adecuado para determinar los precios de transferencia

(Paso 6 del proceso tipo descrito en el capítulo III de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia, y en el párrafo 5.3.6 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo).

2.4.1 Descripción general de los métodos para determinar los precios de transferencia

En este paso se busca identificar el método más fiable para determinar los precios de transferencia a fin de establecer, o someter a prueba, las condiciones del principio de plena competencia. Aunque, como se señaló anteriormente, la selección del método más adecuado dependerá en primer lugar de la delimitación de la operación que se someterá a prueba, para que sea practicable, también deberá considerarse la disponibilidad de comparables potenciales que podrían ser necesarios para aplicar el método seleccionado. Tal como se señala en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia, cuando no es posible encontrar información sobre operaciones comparables o realizar los ajustes necesarios, los contribuyentes pueden verse obligados a recurrir a otro método para determinar los precios de transferencia²⁴.

Tanto en las Directrices de la OCDE como en el Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo se describen cinco métodos para aplicar el principio de plena competencia. En los documentos citados se puede consultar una descripción detallada de cada uno de esos métodos. Los cinco métodos son:

- a) **Método de precio libre comparable.** Consiste en comparar el precio de los bienes o servicios transferidos en una operación vinculada con el precio facturado por bienes o servicios transferidos en el marco de una operación no vinculada efectuada en condiciones comparables.

El método de precio libre comparable se aplica con mayor frecuencia:

- cuando se dispone de un comparable interno;
- a productos básicos, especialmente los que cuentan con mercados profundos y líquidos, que tienen a igualar las diferencias de precios en función de las circunstancias. En tales casos, aunque se disponga de información sobre la determinación de precios derivada del intercambio de productos básicos, puede ser necesario efectuar algunos ajustes²⁵;
- a operaciones financieras (por ejemplo, en la fijación de tipos de interés para préstamos y comisiones de garantía);

²⁴ Véase el párrafo 3.5 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2010).

²⁵ Véase el párrafo 2.16D de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

- a la licencia de ciertos activos intangibles, especialmente cuando la licencia no es única ni valiosa, con el fin de establecer una tasa de regalía de referencia.
- b) **Método de precio de reventa.** Consiste en comparar el margen del precio de reventa que el adquiriente de bienes o servicios en una operación vinculada obtiene de la reventa de esos bienes o servicios en una operación no vinculada con el margen del precio de reventa que se obtiene en operaciones similares no vinculadas de adquisición y reventa.
- En la mayoría de los casos, el método de precio de reventa se asocia con funciones de ventas y distribución que no suponen la asunción de un riesgo significativo ni la explotación de intangibles únicos y valiosos (en la práctica, este método se emplea con mayor frecuencia cuando se dispone de comparables internos, quizás para un producto distinto, pero con funciones, activos y riesgos comparables)²⁶.
 - Otros revendedores con funciones de valor agregado limitadas cuando se dispone de comparables externos en el mismo sector y mercado geográfico.

El método de precio de reventa se utiliza muy poco en la práctica; ello se debe a que, para determinar márgenes brutos, es preciso que entre las operaciones vinculadas y las operaciones no vinculadas comparables haya coherencia, mientras que las normas contables con frecuencia permiten cierto grado de flexibilidad al registrar ciertos rubros (y optar, por ejemplo, entre costos de los bienes vendidos o gastos operacionales)²⁷.

- c) **Método de costo incrementado.** Consiste en comparar los márgenes incrementados de los costos directos o indirectos que conlleva el suministro de bienes o servicios en una operación vinculada con los márgenes incrementados de los costos directos o indirectos que conlleva el suministro de bienes o servicios en una operación no vinculada comparable. Cuando se aplique este método, con frecuencia será más importante determinar la base de costos apropiada que el monto del margen incrementado, sobre todo cuando se considere que el valor agregado de las actividades en cuestión es relativamente reducido²⁸.

El método de costo incrementado suele asociarse con fabricantes y proveedores de servicios que no asumen riesgos significativos o que explotan intangibles únicos y valiosos (por ejemplo, fabricantes por contrato). En la práctica, se utiliza con mayor frecuencia cuando se dispone de comparables internos, quizás para un producto distinto, pero con funciones, activos y riesgos comparables²⁹.

²⁶ Véase la sección 3.2 sobre comparables internos.

²⁷ Por ejemplo, rubros contables como las desgravaciones por actividades de comercialización se pueden considerar gastos por actividades de comercialización o descuentos de caja. Por esta razón, los métodos de precio de reventa y de costo incrementado son más confiables cuando se emplea un comparable interno. Es probable que la aplicación de estos métodos con comparables externos de sectores diferentes o de mercados geográficos distintos resulte problemática.

²⁸ A título ilustrativo: si mediante un análisis de comparabilidad se determina un margen de plena competencia sobre los costos del 5 % y se establece una base de costos de 600, el precio total de transferencia se calculará del siguiente modo: $600 \times 1,05 = 630$. Así, la base de costos representa alrededor del 95,2 % del precio total de transferencia ($600/630$) y el margen incrementado, únicamente el 4,8 % ($30/630$).

²⁹ Véase la sección 3.2 sobre comparables internos.

Puesto que este método contempla los beneficios brutos, resultan igualmente pertinentes los recaudos para una aplicación confiable que se mencionan en la sección referida al método de precio de reventa.

d) **Método de margen neto operacional.** Consiste en comparar el margen de beneficio neto con relación a una magnitud apropiada (un indicador del nivel de beneficio como, por ejemplo, los costos, las ventas o los activos) que una empresa obtiene en una operación vinculada con el margen de beneficio neto con relación a la misma base obtenido en operaciones no vinculadas comparables. Aunque este método presenta algunas similitudes con los métodos de costo incrementado y de precio de reventa, se aplica a márgenes de beneficios netos, y no brutos.

El método de margen neto operacional, al igual que los métodos de costo incrementado y de precio de reventa, es un método unilateral conforme al cual solo se establecen como referencia los resultados de una de las partes de la operación (la "parte objeto de análisis")³⁰, mientras que la otra parte retiene todos los beneficios (o, también, las pérdidas) residuales. Por consiguiente, está indicado para los casos en que la parte objeto de análisis cuenta con funciones, activos y riesgos relativamente rutinarios (es decir, que pueden establecerse como referencia)³¹.

Cabe señalar que el método de margen neto operacional se puede aplicar con márgenes netos diversos (indicadores del nivel de beneficio). El indicador del nivel de beneficio (INB) seleccionado al utilizar el método de margen neto operacional debe reflejar las actividades básicas de valor agregado (y, por lo tanto, de rentabilidad en el mercado libre) de la parte objeto de análisis, conforme a lo establecido mediante la delimitación precisa de la operación. Por ejemplo, lo más adecuado sería remunerar a un distribuidor o revendedor utilizando un INB basado en las ventas —puesto que en el mercado normalmente existe una estrecha correlación entre el nivel de ventas y la rentabilidad de un distribuidor independiente—, mientras que lo más indicado para un proveedor de servicios sería un INB basado en el costo, donde cabría esperar una marcada correlación entre la rentabilidad de un proveedor de servicios independiente y sus costos. Entre los INB más habituales figuran los siguientes:

- Rentabilidad de las ventas para distribuidores y revendedores de productos tangibles en los que la parte objeto de análisis no realiza ninguna aportación única y valiosa.
- Rendimiento de los activos y rendimiento del capital empleado para sectores intensivos en capital, tales como de manufactura (en los que la parte objeto de análisis no realiza ninguna aportación única y valiosa). El rendimiento de los activos también puede ser un enfoque útil cuando los activos son un factor clave del beneficio, pero no se dispone de otros posibles INB o estos no pueden aplicarse de forma confiable (por ejemplo, un fabricante que adquiere materias primas y además vende productos acabados a partes vinculadas), por lo cual resulta poco confiable el análisis de los precios de transferencia basado en

³⁰ Para un análisis sobre la elección de la parte objeto de análisis, véanse los párrafos 3.18-3.19 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016). En términos generales, dado que la aplicación de un método unilateral conlleva la asignación de todos los beneficios (o pérdidas) residuales de la operación a la otra parte, la parte objeto de análisis será normalmente la que ejerza funciones menos complejas, tomando en cuenta sus activos empleados y riesgos asumidos.

³¹ Véase la sección B.1 del capítulo II de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016) o el párrafo 6.3.2 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (2013).

costos o en ingresos (puesto que ambas cifras representan sus operaciones con las partes vinculadas).

- Rendimiento de costos, también denominado en la práctica sistema de valoración a costo total (que no debe confundirse con el método de costo incrementado, que se aplica sobre una base del beneficio bruto), para proveedores de servicios, incluidos fabricantes “a precio fijo” e investigación y desarrollo por contrato.
- El ratio Berry³² para empresas intermediarias de riesgo limitado sin intangibles, es decir, cuando la parte objeto de análisis realiza operaciones de compra y venta con los asociados (por ejemplo, servicios de facilitación de ventas).

También se pueden aplicar otros INB.

- e) **Método de la distribución del resultado.** Consiste en asignar a cada empresa asociada participante en una operación vinculada la porción del beneficio (o pérdida) conjunto derivado de esa operación que una empresa independiente esperaría obtener al participar en una operación no vinculada comparable. A diferencia de los métodos unilaterales (el de costo incrementado, el de precio de reventa y el de margen neto operacional), que establecen como referencia un beneficio adecuado para *una* parte, el método de la distribución del resultado considera la adecuada distribución del resultado de los beneficios comunes de las partes en la operación u operaciones que corresponde a cada una de las partes. Cuando es posible determinar, utilizando uno de los métodos aprobados que se describen en los incisos 2.a) a d), una remuneración de plena competencia para algunos elementos (como funciones particulares ejercidas por las empresas asociadas en relación con la operación), se puede aplicar el método de distribución del resultado a partir del beneficio residual común que se obtiene una vez que esos elementos han sido remunerados de ese modo.

El método de la distribución del resultado puede ser el más indicado cuando:

- las operaciones comerciales de las empresas asociadas están altamente integradas, o
- ambas partes realizan aportaciones únicas y valiosas, como en el caso en que tienen derecho a los beneficios de la explotación de intangibles únicos y valiosos³³.

En la mayoría de los casos, el método de la distribución del resultado se aplica repartiendo el conjunto de los beneficios reales entre las empresas asociadas sobre la base de una distribución válida desde el punto de vista económico (por ejemplo, a partir de las aportaciones relativas de cada una de las partes)³⁴. Tal como se señala en la parte III, se trata de un método que puede aplicarse cuando no se dispone de comparables.

³² El ratio Berry relaciona el margen de beneficio bruto con los gastos operativos. Véanse la sección B.3.5 del capítulo III de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016) o el párrafo 6.3.7.5 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (2013).

³³ Entre ellos cabe mencionar, por ejemplo, las patentes, los conocimientos prácticos o los secretos mercantiles relacionados con procesos de ingeniería o manufactura, así como marcas registradas, nombres comerciales y otros intangibles de comercialización.

³⁴ Pueden consultarse ejemplos de la aplicación del método de la distribución del resultado en el anexo II del capítulo II de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016) y en el párrafo 6.3.18 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (2013).

En cada uno de los métodos descritos anteriormente se utilizan indicadores financieros específicos para determinar, o someter a prueba, las condiciones del principio de plena competencia de una operación entre empresas asociadas. En cada uno de ellos, los datos sobre el indicador financiero pertinente se derivan de operaciones no vinculadas y se aplican al método para establecer o someter a prueba las condiciones del principio de plena competencia de la operación vinculada.

Los indicadores financieros pertinentes son:

- para el método de precio libre comparable: un precio;
- para el método de precio de reventa: un margen bruto sobre las ventas;
- para el método de costo incrementado: un margen incrementado sobre costos directos e indirectos del suministro de bienes y servicios;
- para el método de margen neto operacional: un margen de beneficio de explotación (por lo general antes de intereses e impuestos) como porcentaje de los costos totales, ingresos por ventas o activos empleados (también puede haber otros márgenes relacionados con los beneficios de explotación);
- para el método de la distribución del resultado: reparto del beneficio entre las partes en la operación.

Aunque el valor de los cinco métodos es el mismo desde un punto de vista metodológico, ninguno de ellos es indicado para todas las situaciones. Depende, en primer lugar, de la naturaleza de la operación, tal como se ha indicado anteriormente, pero también de la disponibilidad de información fidedigna y del grado de comparabilidad de las operaciones no vinculadas. Teniendo estos criterios en cuenta, conviene señalar que, cuando el método de precio libre comparable y otro método de determinación de los precios de transferencia puedan aplicarse de forma igualmente confiable, se preferirá el primero, pues se trata de un método más directo³⁵. Además, una vez determinado el método más idóneo en función de la naturaleza de la operación, no es conveniente desecharlo a la ligera a causa de comparables "imperfectos". Será importante evaluar la confiabilidad relativa de las opciones disponibles, incluida la medida en que esas "imperfecciones" repercuten en la comparación, teniendo además en cuenta las probables imperfecciones que repercutirían en la aplicación de otro método para determinar los precios de transferencia.

2.4.2 Determinación de los precios de los productos básicos y enfoques prescriptivos

Algunos países deciden imponer un enfoque particular a la determinación de los precios de ciertas operaciones, especialmente las relacionadas con los productos básicos. Existen diversos tipos de enfoques de esta clase en distintos países. Con frecuencia se hace referencia a ellos como enfoques del "sexto método".

³⁵ Véase el párrafo 2.3 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

Existen muchas versiones del sexto método pero, en términos generales, los enfoques dependen de los precios de cotización de los mercados de productos básicos para determinar el precio de la operación y, en este sentido, pueden tener algunas semejanzas con el método de precio libre comparable³⁶. En la mayoría de las versiones del “sexto método” se dispone que para cada categoría de operaciones debe utilizarse un precio (concreto) de cotización; en algunas incluso se establece el uso de una fecha concreta para la determinación del precio (como la fecha de expedición) o de un período de cotización, o ambos. Los enfoques adoptados difieren en varios aspectos según el país, entre otros: 1) si el método está previsto en una ley, un decreto o un reglamento; 2) el modo en que se aplica el enfoque, por ejemplo si se aplica de modo uniforme a todas las operaciones o si permite (o exige) ajustes de comparabilidad a partir de los hechos y circunstancias del caso, y 3) los tipos de operaciones a los que se aplica. Algunas variantes, por ejemplo, permiten que los contribuyentes opten por no aplicar el enfoque³⁷ si pueden demostrar que la entidad de contrapartida —por lo general, un asociado del contribuyente e intermediario entre este y el cliente de plena competencia (o proveedor en el caso de una operación de importación)— dispone de suficiente capacidad económica. En tales casos, la medida suele estar diseñada para hacer frente a situaciones en las que la existencia de una contraparte extranjera podría representar una mayor dificultad para la administración local a la hora de verificar la verdadera operación.

Estos enfoques pueden considerarse como medidas antiabuso que aplican algunos países, aunque también pueden reflejar la intención de simplificar la aplicación de los principios de los precios de transferencia a las operaciones de ciertos sectores que pueden tener una gran importancia para la economía del país, que pueden ser muy complejas y para las que la información necesaria puede ser escasa. Cuando los criterios de aplicación están claros, estos tipos de enfoque ofrecen ventajas en términos de mayor certidumbre y simplicidad. No obstante, si el enfoque no tiene en cuenta las características reales de la operación vinculada, el resultado puede ser una imposición excesiva o insuficiente y, por ende, una tributación doble o nula, sobre todo en operaciones vinculadas con características que difieren en gran medida de las comercializadas habitualmente, y que constituyen la base del precio cotizado pertinente.

El uso de precios cotizados como base para la determinación de un precio de plena competencia para una operación probablemente sea más confiable en los casos en que hay mercados transparentes, profundos y líquidos para los productos objetivo, y cuando el enfoque utilizado se condiga con las prácticas del sector, que pueden cambiar a lo largo del tiempo. Además, deben realizarse, cuando sea preciso, ajustes de comparabilidad. Por consiguiente, para minimizar el riesgo de una imposición excesiva o insuficiente, es importante que los responsables de formular políticas, al elaborar normas prescriptivas, conozcan perfectamente las prácticas utilizadas por partes independientes del sector a la hora de determinar

³⁶ Por ejemplo, en los párrafos 2.16A-2.16E de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016), se establece que los precios de plena competencia para las operaciones con productos básicos se pueden determinar por referencia a mecanismos comparables no vinculados representados por los precios de cotización de los mercados de intercambio de productos básicos. Además, se recomienda que, cuando el contribuyente no aporte pruebas fidedignas de la fecha real de determinación del precio ni del período de cotización y administración tributaria no pueda establecerlos, se permita a esta fijar una fecha de determinación del precio o un período de cotización para la operación, o ambos.

³⁷ Conforme a la cláusula de exclusión, es responsabilidad del contribuyente demostrar las características económicamente pertinentes de la operación real.

los precios³⁸. Cuando en la legislación se hay establecido enfoques que llevan tiempo modificar, es probable que las posibles discordancias con las prácticas del sector en operaciones no vinculadas constituyan un riesgo especial. Contar con enfoques más flexibles que permitan ajustes de comparabilidad apropiados, y de los que los contribuyentes puedan decidir “excluirse” si demuestran una capacidad económica suficiente, podría ayudar a garantizar la determinación de precios de plena competencia y a minimizar el riesgo de imposición indebida.

Considerando las posibles desventajas inherentes a este tipo de enfoque, aunque también sus posibles beneficios, en esta guía práctica se propone que se trabaje para determinar la viabilidad de seguir desarrollando estos tipos de métodos con el fin de incrementar su fiabilidad y abordar los riesgos de imponer enfoques no basados en la determinación de precios de plena competencia. Por ejemplo, podría analizarse la posibilidad de elaborar enfoques específicos para productos básicos concretos e incorporar un marco para ajustes como los basados en los enfoques de precios de valorización (descritos más adelante, en la sección 5.4.4 de la parte II).

Véase también el apartado dedicado a los enfoques prescriptivos de la parte III, sección 4.3.

2.4.3 Proceso de selección del método más adecuado

Las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia ofrecen orientación para identificar el método más idóneo:

[...] en el proceso de selección se deben ponderar las respectivas ventajas e inconvenientes de los métodos, la corrección del método considerado en vista de la naturaleza de la operación vinculada (determinada en particular mediante un análisis funcional), la disponibilidad de información fiable (en concreto, sobre comparables no vinculados) necesaria para aplicar el método seleccionado u otros, y el grado de comparabilidad entre las operaciones vinculadas y no vinculadas (incluyendo la fiabilidad de los ajustes de comparabilidad necesarios para eliminar las diferencias importantes que existan entre ellas)³⁹.

Por lo general, toda reglamentación nacional en materia de precios de transferencia basada en el principio de plena competencia faculta a las administraciones tributarias para sustituir el método seleccionado por un contribuyente cuando el método no es el más adecuado a juzgar por los hechos y circunstancias del caso.

³⁸ Para conocer la metodología sobre cómo adquirir esos conocimientos, consúltese el estudio relacionado sobre la determinación de precios de los minerales.

³⁹ Véase el párrafo 2.2 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016) y el párrafo 6.1.2 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (2013). La delimitación de la operación (véase la sección 2.2, *supra*) ofrecerá buena parte de la información necesaria para determinar el método más adecuado. También será necesario seleccionar una parte objeto de análisis cuando se considere que un método unilateral es el más idóneo y el análisis funcional ponga de manifiesto que una de las partes realiza una aportación relativamente más “rutinaria”, mientras que la de la otra es más significativa (quizás porque aporta intangibles únicos y valiosos y riesgos económicos importantes). Esa parte será también por lo general la entidad más “rutinaria”. Véanse los párrafos 3.18-3.19 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

Recuadro 3. Caso simplificado: PenCo⁴⁰

Este ejemplo simplificado ilustra las repercusiones de la selección de una parte objeto de análisis adecuada al aplicar un método unilateral.

En el país X, PenCo Manufacturing fabrica bolígrafos, que se venden a una empresa asociada, PenCo Sales, en el país Y. En el cuadro se ofrece un resumen de los estados financieros.

	PenCo Manufacturing	PenCo Sales
Ingresos por ventas	1000	1500
Costos totales	850	1200 (Incluye el precio de adquisición de 1000 por los bolígrafos)
Beneficios de explotación	150	300

En este caso, el beneficio total de las dos empresas por la fabricación y venta de los bolígrafos es de 450 (es decir, 1500 - 850 - 200).

Supuesto 1: Supongamos que se elige a PenCo Manufacturing como la parte objeto de análisis y que como método más adecuado para determinar los precios de transferencia se elige el de margen neto operacional con un INB de un margen sobre los costos totales, es decir, análogo al de costo incrementado, pero aplicado a un nivel de margen de beneficio neto. (Podría haberse elegido el método de costo incrementado, pero no se disponía de comparables confiables a un nivel de margen de beneficio bruto para establecer un rendimiento de plena competencia de referencia para PenCo Manufacturing). La búsqueda de comparables potenciales da como resultado un rendimiento de referencia del 10 % sobre los costos totales. El beneficio de PenCo Manufacturing se calcularía del siguiente modo: $850 \times 10\% = 85$. Efectivamente, esto significaría que PenCo Sales obtendría el beneficio combinado restante del Grupo PenCo ($450 - 85 = 365$).

Supuesto 2: Supongamos que se elige a PenCo Sales como la parte objeto de análisis y que como método de determinación de los precios de transferencia más apropiado se elige el de margen neto operacional con un INB Indicador de rentabilidad sobre las ventas, es decir, análogo al de precio de reventa, pero aplicado a un nivel de margen de beneficio neto. (Podría haberse elegido el método de precio de reventa, pero no se disponía de comparables confiables a un nivel de margen de beneficio bruto para establecer un rendimiento de plena competencia de referencia para PenCo Sales). La búsqueda de comparables potenciales da como resultado un rendimiento de referencia del 5 % de margen neto sobre las ventas. En este caso, el beneficio de PenCo Sales se calcularía del siguiente modo: $1500 \times 5\% = 75$. Y PenCo Manufacturing obtendría el beneficio combinado restante del Grupo PenCo ($450 - 75 = 375$).

Como se aprecia en este ejemplo simplificado, la elección de la parte objeto de análisis tiene un impacto significativo en el beneficio de cada empresa. En los dos supuestos descritos en párrafos anteriores se emplea el método de margen neto operacional, pero se plantearían las mismas dificultades si se aplicasen otros métodos, como el de precio libre comparable o el de la distribución del resultado. La incidencia de la elección del método y de la parte objeto de análisis será con frecuencia más importante que el valor del indicador financiero escogido (en este caso, el rendimiento de referencia sobre los costos totales o el rendimiento de las ventas), incluso en los casos en que la información sobre comparables potenciales sea imprecisa, puesto que la elección del método y de la parte objeto de análisis determina el modo en que se calcula el precio de transferencia de plena competencia. Es decir, en el supuesto 1, el precio de transferencia se desprende del margen de beneficio neto de PenCo Manufacturing establecido como referencia. Sin embargo, en el supuesto 2, se deriva del margen de beneficio neto de PenCo Sales establecido como referencia. Además, el ejemplo esquemático expuesto anteriormente demuestra por qué la delimitación precisa de la operación, y a partir de ella la selección del método más idóneo, es tan

importante para realizar un análisis fiable de la determinación de los precios de transferencia: si este punto de partida es erróneo, se emplearán comparables improcedentes e inapropiados, y es poco probable que las conclusiones del análisis reflejen resultados de plena competencia. Por consiguiente, en este ejemplo simplificado sería imprescindible considerar el análisis funcional (teniendo en cuenta los activos empleados y los riesgos asumidos) tanto de PenCo Manufacturing como de PenCo Sales para determinar qué supuesto se ajusta mejor a la operación real, si el 1 o el 2 (o un supuesto alternativo). Por ejemplo:

- Si PenCo Manufacturing realizase actividades de fabricación rutinarias a las órdenes de PenCo Sales, siempre que PenCo Sales actuase como “empresario” y hubiese desarrollado un nombre comercial único y valioso para las ventas de los bolígrafos, el supuesto 1 sería probablemente el más adecuado.
- Si PenCo Sales realizase actividades de distribución y venta rutinarias de bolígrafos de diseño de alta gama desarrollados y fabricados por PenCo Manufacturing, el supuesto 2 sería más adecuado.

Todos los análisis de precios de transferencia dependerán de sus propios datos, pero en muchos casos la asunción de riesgos económicos significativos y la repercusión de aportaciones únicas y valiosas tales como los intangibles⁴¹ con frecuencia serán factores de gran importancia en la selección del método más idóneo y, en su caso, de la parte objeto de análisis. Por ejemplo, si una empresa asume riesgos económicos considerables (especialmente los asociados con un intangible único y valioso), es poco probable que sea posible identificar para ella un comparable fidedigno, y la selección de un método unilateral que analice el rendimiento de esa empresa no será adecuada.

2.4.4 Conclusiones sobre el proceso de selección del método más adecuado

No existe una jerarquía en la selección de métodos para determinar los precios de transferencia. Pueden darse situaciones, basadas en la delimitación precisa de la operación, en las que un método de distribución del resultado de la operación sea más apropiado que el de margen neto o que un método unilateral⁴², y viceversa. Si es posible establecer una rentabilidad de referencia para una de las partes en una operación (normalmente, la que ejerce exclusivamente actividades rutinarias y no realiza aportaciones únicas y valiosas), se puede concluir que un método unilateral, como el de costo incrementado, el de precio de reventa o el de margen neto operacional podría ser el más adecuado. Por otro lado, si las partes están muy integradas o realizan aportaciones únicas y valiosas, es más probable que no pueda aplicarse un método unilateral de forma confiable o que no pueda aplicarse en absoluto. En esos casos, un método de distribución del resultado de la operación podría ser el más idóneo.

En esta sección se ha intentado demostrar que la elección del método más adecuado será, en muchos casos, un factor decisivo de la distribución del beneficio entre empresas. Esta afirmación se ejemplifica en el estudio de casos 2.

⁴⁰ El propósito de este ejemplo es únicamente ilustrar formas particulares de los mecanismos de aplicación de un método de determinación de los precios de transferencia. De él no debe extraerse la conclusión de que es el método más adecuado para entidades de fabricación o ventas, ni de rendimiento de plena competencia para tales entidades.

⁴¹ Teniendo presente que en cualquier análisis de intangibles que se realice deberán considerarse las aportaciones de las partes al intangible (incluidos su desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación) y no su mera propiedad legal. Véase el párrafo 6.42 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

⁴² Párrafo 2.4 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

3. Datos pertinentes para los análisis de comparabilidad

3.1 La función de los datos

Para aplicar el principio de plena competencia, por lo general es necesario hacer referencia a información de operaciones no vinculadas. En esta sección se examinan las fuentes de esa información y se ofrecen ejemplos de áreas en las que la información disponible es insuficiente. En la parte III de esta guía práctica se analizan otros enfoques alternativos disponibles para tales casos. Es importante destacar que el problema de la escasez de información puede surgir en cualquiera de las áreas relacionadas con la determinación de precios de transferencia. Con frecuencia no se cuenta con datos de referencia para comparar operaciones muy complejas, como las que involucran intangibles únicos y valiosos. No obstante, las limitaciones en la disponibilidad de la información se pueden dar en todo tipo de operaciones, y no solo en las de gran complejidad y carácter singular.

3.2 Fuentes de información sobre comparables potenciales y tipos habituales de datos empleados

Cualquier fuente de información puede ser aceptable, siempre que conduzca a datos financieros y comerciales fidedignos para los análisis de precios de transferencia. Hay dos grandes categorías de comparables: los internos y los externos. No existe una jerarquía entre comparables internos y externos.

Existe un comparable interno cuando se realiza una operación comparable entre una parte en la operación vinculada y una parte independiente. Según se enuncia en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia, cuando los hay:

Los comparables internos pueden estar más directa y estrechamente relacionados con la operación objeto de examen que los comparables externos. El análisis financiero puede resultar más sencillo y fiable, dado que se apoyará en prácticas y criterios contables supuestamente idénticos para los comparables internos y la operación vinculada. Asimismo, el acceso a la información sobre los comparables internos puede resultar más completa y menos onerosa⁴³.

Sin embargo, en la práctica, la aplicación del principio de plena competencia depende en buena medida de los comparables externos. Existe un comparable externo cuando se realiza una operación comparable entre dos empresas que son independientes entre sí, y ninguna de ellas es parte en la operación vinculada. La fuente de información más habitual sobre comparables externos son las bases de datos comerciales, que se analizan en la siguiente sección.

3.3 Bases de datos comerciales

Las bases de datos comerciales no se han diseñado necesariamente para la determinación de precios de transferencia. Por lo general, contienen información derivada de procesos que admiten la divulgación pública de su contenido, como por ejemplo de las cuentas auditadas de

⁴³ Párrafos 3.27-3.28 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

sociedades requeridas por servicios societarios, mercantiles o financieros, o por otros reguladores, y pueden abarcar un gran número de sectores y empresas.

Hay diferentes tipos de bases de datos. Algunas contienen únicamente información sobre mercados financieros, otras contienen datos sobre operaciones concretas, y otras incluyen las cuentas u otra información financiera de empresas. Algunas bases de datos recopilan información de áreas geográficas específicas. El grado de detalle disponible sobre esa información también varía según la base de datos, la empresa y el área geográfica. En muchos casos, dado que la base de datos depende de la información que hagan pública determinados organismos reguladores, el nivel de información accesible en ellas vendrá determinado por los requisitos que hayan fijado esos organismos para los procesos pertinentes (en el apéndice 3 se presenta una descripción general de las bases de datos pertinentes). Esto tiende a limitar la cantidad de datos extraídos directamente de países en desarrollo.

Limitaciones y dificultades al utilizar bases de datos comerciales

Como se ha señalado anteriormente, la mayoría de las bases de datos comerciales recopilan información producida para fines distintos de la determinación de precios de transferencia.

Esto puede significar que la información recopilada no siempre aborde cuestiones pertinentes para realizar un análisis de los precios de transferencia.

Con respecto a las bases de datos comerciales, muchos países en desarrollo destacan dos dificultades principales: el acceso y la limitada cobertura de los datos. En primer lugar, destacan las dificultades para acceder a esas bases y, especialmente, los costos que ello supone. En segundo lugar, incluso cuando son accesibles, esas bases con frecuencia contienen datos escasos o no contienen ningún dato sobre agentes económicos locales que podrían servir de comparables.

Un análisis combinado de varias bases de datos privadas⁴⁴ utilizadas habitualmente por profesionales sugiere que en muchos países se cuenta con escasa información a nivel nacional para realizar análisis de comparabilidad. En el cuadro del apéndice 3 se resume la información disponible a nivel mundial en varias bases de datos para los profesionales abocados a determinar los precios de transferencia. Para obtener un resultado aproximado de los requisitos prácticos solamente se han contado las empresas locales independientes y para las que se dispone de información sobre ingresos y margen neto (con miras a la posible aplicación del principio de plena competencia utilizando el método de margen neto operacional)⁴⁵. De los aproximadamente 8 885 000 registros mundiales sobre los que se dispone de información referida a ingresos y márgenes netos, alrededor de 5 000 000 cumplían el requisito básico de independencia. Para más de 164 países, en 2013 se disponía de menos de 1000 comentarios locales que cumplían el requisito mínimo estipulado. En esos países será necesario buscar periódicamente fuentes de información alternativas no nacionales.

⁴⁴ Téngase en cuenta que el cuadro al que se hace referencia resume información compartida voluntariamente, previa petición, por varios proveedores privados de bases de datos. Por consiguiente, no se trata de un resumen completo de información disponible a nivel mundial y podría disponerse de más información sobre algunos países en bases de datos no incluidas en el análisis.

⁴⁵ Es importante destacar que los criterios mínimos no toman en cuenta otros factores que deben considerarse al analizar la comparabilidad para aplicar el principio de plena competencia en un caso concreto, como el sector, el tamaño, las funciones ejercidas, los activos empleados, los riesgos asumidos, etc. La aplicación de estos factores reduciría aún más la muestra de información de ámbito nacional para casos reales.

A primera vista, este análisis confirma que para muchos países, y en particular para las economías emergentes y en desarrollo, es posible que no resulte fácil acceder a comparables locales. Cabe destacar que en esta lista de países con muy escasa información nacional disponible en bases de datos públicas figuran muchos que han introducido reglamentaciones exhaustivas en materia de determinación de precios de transferencia. En estos países, el ámbito para la aplicación de cualquier método para determinar los precios de transferencia se ve gravemente limitado cuando debe basarse en comparables locales. Además, la descripción revela también incoherencias en la cantidad de datos disponibles en varias economías de la OCDE.

El grado de disponibilidad de la información depende de varios factores. El punto de partida obvio es la relación entre el tamaño de la economía de un país y el número de empresas que operan en él. Entre otros factores estructurales pueden figurar también la posición dominante en los mercados de unas pocas empresas de gran tamaño, multinacionales y de otro tipo, niveles sustanciales de propiedad estatal en determinados sectores, y la importancia de agentes económicos de menor tamaño, y a veces informales, en muchos países en desarrollo. Sin embargo, además de estos factores estructurales, existe también una variedad de opciones regulatorias y administrativas que afectan la disponibilidad de la información (véase la sección 2 de la parte III).

Además de la información limitada que contienen las bases de datos que se utilizan comúnmente, las administraciones tributarias de las economías en desarrollo con frecuencia informan de las dificultades que enfrentan para acceder a estas bases de datos. En particular, en una encuesta realizada recientemente entre funcionarios fiscales que participaron en el Foro Mundial sobre Precios de Transferencia de 2016, casi la mitad de los representantes de países que no pertenecían a la OCDE señalaron que su administración carecía de acceso a una base de datos comercial. Estos problemas de acceso a información existente se derivan en buena medida de las restricciones presupuestarias a las que se enfrentan las administraciones tributarias para adquirir el acceso a bases de datos comerciales. Estas limitaciones se pueden abordar por diversos medios:

- Para empezar, los países deben considerar la posibilidad de que los proveedores de bases de datos comerciales les ofrezcan precios reducidos. El hecho de la administración tributaria utilice una base de datos específica transmite una señal nada desdeñable al sector privado y a los proveedores de servicios de asesoramiento fiscal. En consecuencia, los proveedores de bases de datos comerciales deberían tener un mayor incentivo al asociarse estratégicamente con los servicios tributarios.
- Los países también pueden considerar la adquisición y uso de bases de datos, quizás a través de organizaciones regionales.
- Algunos países, como Rumania, han hecho frente a restricciones presupuestarias utilizando fondos de las cuotas de solicitud de acuerdos previos sobre precios de transferencia para comprar acceso a bases de datos. Otros países, como Kenya, han usado fondos de recaudaciones reales o previstas de recaudaciones de precios de transferencia como base para obtener aprobación presupuestaria.
- Y otros países han conseguido apoyo de donantes para obtener fondos para comprar acceso a bases de datos comerciales.

Según información consultada, las administraciones tributarias de ciertos países han tratado de solventar la falta de acceso a las bases de datos incrementando los requisitos que se exigen a los

contribuyentes, por ejemplo requiriéndoles que incluyan en sus expedientes documentales sobre precios de transferencia capturas de pantalla entre la documentación requerida para el análisis comparativo.

3.3.1 Bases de datos sobre precios y publicaciones sobre productos básicos

Además de las bases de datos generales descritas anteriormente, se cuenta con bases de datos y publicaciones especializadas sobre productos agrícolas, minerales y energéticos. Estas publicaciones habitualmente ofrecen información sobre condiciones y precios de mercado, condiciones comerciales y novedades del sector (tales como previsiones de oferta y demanda a corto y largo plazo, incluidas, por ejemplo, las operaciones de mantenimiento u otras que inciden en la producción de las principales minas). Estas publicaciones pueden ser de utilidad a las autoridades fiscales para entender las dinámicas del mercado y el contexto de las operaciones, así como para encontrar operaciones potencialmente comparables con la operación que estén examinando.

En el estudio complementario sobre determinación de precios de productos minerales figura una lista de fuentes de información para cada estudio de casos de producto mineral.

Una parte esencial en la determinación del precio de mercado es el flujo de información sobre las condiciones del mercado que circula entre sus operadores. Esto incluye información sobre condiciones de oferta y demanda presentes y futuras, así como información sobre las actividades comerciales de empresas competidoras. Esta información —especialmente la referida a las condiciones aplicadas en la última venta incremental de una unidad del producto básico— ayuda a los precios a gravitar hacia un precio de mercado coherente.

En algunos mercados, las partes ajenas al sector no disponen de acceso a buena parte de la información sobre operaciones individuales, que los agentes mercantiles custodian celosamente. Por ejemplo, es muy posible que un proveedor que ha conseguido un precio relativamente alto para un producto básico no desee que su competencia lo conozca, puesto que ello supondría el riesgo de que esos precios se redujeran en el futuro. Alternativamente, puede haber solo un número reducido de compradores o vendedores, como en los mercados de muchos minerales de tierras raras.

Para facilitar la exploración de los precios del mercado, han aparecido numerosas publicaciones para productos minerales concretos y otros productos básicos, en las que se publica información sobre las condiciones del mercado y operaciones recientes. Estas publicaciones se basan en la observación de operaciones o en el contacto permanente con agentes y operadores clave del mercado, que pueden informar sobre operaciones, pero sin identificar necesariamente a las partes intervinientes.

Dado que las condiciones de venta pueden variar considerablemente, algunas empresas editoras de este tipo de información realizan ajustes a los datos en bruto del sector antes de publicarlos. Esto significa que en algunos casos la empresa editora:

- excluye ventas realizadas en condiciones que en buena medida no se condicen con otras operaciones efectuadas en la misma época;
- completa por su cuenta elementos de una operación que los operadores del mercado no han hecho públicos (por ejemplo, puede saber que se ha vendido una cantidad particular

de una forma específica de mineral ferruginoso y cuál ha sido su destino, pero puede desconocer todas las condiciones comerciales de la operación)⁴⁶;

- ajusta o “normaliza” los precios aplicados en las operaciones para que se condigan con la especificación estándar del producto, cuando esas operaciones no se llevan a cabo en condiciones contractuales comunes (por ejemplo, cuando el mineral ferruginoso se expide a un puerto de destino infrecuente);
- ofrece una valoración del precio en ausencia de suficientes operaciones, es decir, puede publicar sus propias estimaciones del precio de cotización del producto en un momento determinado, de haberse producido la operación.

En última instancia, los ajustes a los datos en bruto reflejan la opinión de la empresa editora.

Por consiguiente, su grado de adecuación dependerá de la capacidad de la editora de acceder a información detallada sobre operaciones, así como de su experiencia y aptitudes para seleccionar la información específica más pertinente para los agentes del mercado. Muchas empresas editoras ofrecen información sobre las metodologías empleadas para realizar los ajustes, lo que aumenta la transparencia del proceso.

Por lo tanto, algunos participantes del mercado (y, de hecho, las autoridades fiscales) instan a que los datos se utilicen con precaución, dado que pueden no reflejar información puramente fáctica. Las autoridades fiscales tendrán que estudiar, por ejemplo, la importancia que se otorga a las fuentes de información en los procesos judiciales. Puede ser pertinente, entre otras cosas, analizar en qué medida utilizan la fuente los propios participantes del mercado.

En ausencia de otra información, como cuando un contribuyente no quiere (o no puede) proporcionar información sobre condiciones contractuales concretas, puede ser razonable utilizar publicaciones sobre este tipo de información como punto de partida para averiguar qué condiciones se aplicaron en operaciones similares en esa misma época. También puede ser conveniente usar precios divulgados en esas publicaciones, o cotizados en operaciones públicas de canje, como base para determinar precios de plena competencia, sobre todo si esa publicación o fuente de información es utilizada ampliamente por los propios participantes del mercado independientes. Sin embargo, puede ser necesario realizar ajustes cuando las condiciones de la operación vinculada difieren de aquellas que constituyen la base del precio cotizado⁴⁷.

Cabe señalar que normalmente la información sobre determinación de precios antes descrita solo será pertinente cuando el método de precio libre comparable sea el más apropiado. En función del resultado del análisis de comparabilidad, es posible que otros métodos sean más adecuados para operaciones con productos básicos.

⁴⁶ En particular, entre esas condiciones comerciales pueden figurar las obligaciones de comprador y vendedor en relación con el lugar de entrega de la mercancía, así como costos sobre despachos aduaneros y otros costos conexos como transporte, seguros y posibles aranceles. Esas condiciones suelen fijarse conforme a las Reglas Internacionales para la Interpretación de los Términos Comerciales establecidas por la Cámara de Comercio Internacional.

⁴⁷ Para mayor orientación sobre el uso de precios cotizados para productos básicos, véanse los párrafos 2.16A a 2.16E de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

3.4 Identificación de comparables potenciales

(Paso 7 del proceso tipo descrito en el capítulo III de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia, y en el párrafo 5.3.4 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo).

Comparables internos

En algunos casos, puede disponerse de información sobre operaciones entre el contribuyente (o una empresa asociada del contribuyente) y otras partes no relacionadas. Si bien esa información puede ser de gran utilidad, será preciso realizar un análisis para determinar si esas operaciones son realmente comparables con la operación u operaciones objeto de análisis.

Recuadro 4. Fabricante de barras de chocolate

Este ejemplo simplificado ilustra la identificación y uso de comparables internos.

Según el análisis funcional realizado, la empresa A es una entidad que opera con otras empresas asociadas. Tiene varias líneas de negocio, una de las cuales se dedica a la fabricación o producción de barras de chocolate y otros productos de confitura. Fabrica y vende a otras partes no relacionadas un tipo especial de barra de cereales que es físicamente distinto de las barras de chocolate y al que no se pueden realizar ajustes confiables para que sean comparables a las barras de chocolate. Indudablemente, las barras de cereales no son productos comparables con las barras de chocolate y en este caso el uso del método de precio libre comparable no es adecuado.

Sin embargo, la delimitación precisa de las operaciones pone de manifiesto que las funciones realizadas, los activos empleados y los riesgos asumidos por la empresa A en la fabricación de las barras de chocolate y de las barras de cereales son muy similares, si no idénticas. Esto significaría que el beneficio de las funciones relacionadas con la fabricación de las barras de cereales se podrían utilizar como el *comparable interno* del beneficio de las funciones relacionadas con la fabricación de las barras de chocolate, y que se podría atribuir a cada función una rentabilidad a partir de la selección del método más adecuado de determinación de los precios de transferencia.

Así, el comparable interno podría utilizarse para determinar la naturaleza de plena competencia de la operación vinculada mediante la comparación de la rentabilidad de cada línea de producción.

Comparables externos

También puede ocurrir que a partir del análisis funcional se haya delimitado claramente información sobre la operación vinculada, pero que en el análisis no se hayan podido identificar comparables potenciales internos. En este caso, debe considerarse la posibilidad de recurrir a comparables externos e identificarlos. En función de los hechos y circunstancias del caso, y de los factores de comparabilidad que afecten a los comparables potenciales, se pueden buscar comparables externos en fuentes de información nacionales o internacionales. En el apéndice 3 de este informe se ofrece una descripción de las fuentes disponibles de datos públicos.

Recuadro 5. Productor de azúcar

Este ejemplo simplificado ilustra la identificación y uso de comparables externos.

Conforme a los datos del ejemplo del recuadro 2, la empresa A produce un producto básico que se comercializa únicamente con empresas asociadas. La empresa sufrió una pérdida de explotación en el período pertinente.

La delimitación precisa de la operación pone de manifiesto que la empresa A adquiere la caña de azúcar a productores independientes y que luego la procesa como azúcar de caña en bruto. Este azúcar se vende después a su empresa asociada, la empresa B, que lo envasa y distribuye a mayoristas y grandes minoristas bajo su propia marca.

El análisis muestra además que, en virtud de un convenio entre la empresa A y la empresa B, la primera se compromete contractualmente a producir azúcar de forma exclusiva a las órdenes de la empresa B. El análisis revela que todas las decisiones sobre la cantidad de azúcar que se produce, así como sobre la planificación de la producción, son adoptadas por el personal de la empresa B. La empresa A carece de intangibles únicos y valiosos y no realiza aportaciones sustanciales a intangibles propiedad de empresas asociadas.

Se concluye que la empresa B asume tanto los riesgos de inventario como los de mercado y que la forma más precisa de caracterizar a la empresa A es considerarla un "fabricante por contrato" en nombre de la empresa B. Asimismo, se llegó a la conclusión de que el método más adecuado en este caso es el de margen neto operacional, haciendo uso de la empresa A como parte objeto de análisis y aplicando como INB los beneficios de explotación/costos totales.

Dado que no se dispone de comparables internos, se decidió utilizar una de las bases de datos electrónicas de carácter comercial para identificar comparables potenciales. Los criterios de búsqueda se seleccionaron con la intención de identificar fabricantes independientes de productos básicos alimentarios en el país A que no explotasen intangibles únicos y valiosos, que no realizasen ventas ni actividades de comercialización sustanciales, y que carecieran de otras líneas de negocio. El resultado de la búsqueda arrojó inicialmente 45 fabricantes con esas características. Tras examinarse manualmente a estos fabricantes, se descartó a 12 empresas, lo que dejó 33 posibles fabricantes comparables ("comparables potenciales"). La búsqueda dio como resultado comparables que se utilizaron para establecer una rentabilidad de referencia para la empresa A, en consonancia con sus funciones rutinarias y muy limitados riesgos.

Tal como se ha señalado anteriormente, en general conviene empezar la búsqueda de comparables con información disponible sobre el mercado geográfico local de la parte objeto de análisis, puesto que con esa información suele no haber necesidad de considerar el impacto de las diferencias de mercado geográfico. Sin embargo, si los comparables locales referidos a la parte objeto del análisis son escasos o no se dispone de ellos, se pueden considerar datos de otros mercados geográficos ("comparables internacionales" potenciales). En tales casos, será importante examinar si es probable que las diferencias en los mercados supongan una diferencia sustancial para la condición examinada. Si la operación se produce en un mercado verdaderamente mundial, el factor geográfico puede no suponer ninguna diferencia de importancia.

En algunos casos, la pertinencia del mercado geográfico puede ser menor que otras características, lo que significa que los comparables más confiables disponibles son los procedentes de un mercado internacional. Por ejemplo, al emplear un método de margen neto operacional, una entidad independiente de un mercado internacional con funciones, activos y riesgos muy semejantes puede aportar una comparación más fiable a los efectos de la determinación de los precios de transferencia que una entidad no vinculada del mercado local con un grado inferior de comparabilidad en términos de su análisis funcional.

Recuadro 6. Mercados geográficos diferentes

Este ejemplo simplificado ilustra que se pueden seleccionar comparables de diferentes mercados geográficos como los más confiables.

La administración tributaria del país X estaba realizando una auditoría sobre la determinación de los precios de transferencia de una filial local de una gran empresa multinacional. Había delimitado la operación vinculada como prestación de servicios industriales en virtud de un contrato de fabricación entre empresas asociadas. El análisis funcional puso de manifiesto que la filial prestaba servicios rutinarios de fabricación utilizando sus propios activos, así como ciertos intangibles que desarrollaba, y de los cuales también era propietaria, su empresa asociada. La filial no realizaba actividades de investigación y desarrollo significativas, así como tampoco ventas ni actividades de comercialización. La búsqueda de fabricantes por contrato comparables en el país X resultó infructuosa. La única información sobre fabricantes independientes en dicho país se derivaba de entidades con importantes funciones de investigación y desarrollo, o de ventas y actividades de comercialización. Además, muchos de los fabricantes independientes parecían disponer de intangibles únicos y valiosos.

El equipo auditor concluyó que, con mucha probabilidad, estas diferencias tendrían un efecto considerable en las condiciones que se sometían a examen. Por consiguiente, buscó comparables potenciales en otros mercados geográficos, especialmente en aquellos en los que las condiciones económicas se consideraban similares a las del país X. Se encontró y examinó a diversos fabricantes por contrato independientes ubicados en otros mercados.

A partir de un análisis exhaustivo de los hechos de este caso, el equipo auditor concluyó que los datos de los fabricantes por contrato independientes con una serie de funciones, activos y riesgos similares a los de la filial local, aunque radicados en otra jurisdicción, ofrecían una comparación más confiable que los de los fabricantes locales.

3.4.1 El proceso de búsqueda de comparables

En esta sección se describe un proceso típico de búsqueda de comparables por el que se trata de identificar comparables potenciales utilizando una base de datos comercial. Se asume que la operación vinculada se ha delimitado con precisión y que, dadas las circunstancias del caso, lo más conviene es aplicar un método unilateral.

Recuadro 7. Proceso típico de selección de comparables

1 Códigos de calificación de la actividad industrial/comercial

Un punto de partida habitual en los procesos de búsqueda de comparables es el de los códigos de calificación de la actividad industrial/comercial. En el apéndice 5 se presentan los códigos de clasificación más comunes. Además, otros países también han creado sus propios códigos de clasificación industrial con fines estadísticos o utilizan otras fuentes de códigos de calificación de la actividad comercial. En el apéndice 6 se enuncian estos códigos.

En la práctica, los códigos de clasificación que contribuyentes y administraciones tributarias de todo el mundo usan de forma más habitual son la Clasificación Industrial Uniforme (CIU), la Nomenclatura sobre Actividades Económicas (NAE) y el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), y cualquiera de ellos resulta pertinente en función de los datos disponibles. En la parte C del estudio de casos 3 se ofrece orientación sobre cómo se utilizan estos tres códigos de clasificación industrial.

2 Geografía/región/país/mercado

Normalmente tiene sentido considerar en primera instancia comparables potenciales del mismo mercado geográfico que la parte objeto del análisis, dado que ello reducirá al mínimo posibles diferencias que pudieran tener un efecto sustancial en la comparación. Cuando no se dispone de información sobre operaciones que, en otros aspectos, son comparables a la operación objeto de examen y se refieren al mismo mercado geográfico, es importante considerar la importancia relativa de los diferentes factores de comparabilidad teniendo en cuenta que el objetivo es encontrar los comparables más confiables disponibles.

En los casos en que se considera que el mercado es un factor de comparabilidad clave, puede ser conveniente definirlo a estos efectos como país, región o grupo de países a los que se puede considerar a) un mercado único o en gran parte integrado, o b) suficientemente similares al mercado de las operaciones que se analizan.

Véase también la sección 5.5 sobre el uso de datos internacionales.

3 Palabras clave referidas a la actividad comercial

Esta fase por lo general supone la búsqueda e identificación de términos clave referidos a la actividad comercial de la parte objeto de análisis y a las actividades asociadas con las operaciones que se analizan.

4 Disponibilidad de información financiera

Por motivos prácticos, se descartan posibles resultados cuando falta información de uno o más años.

5 Nivel de ingresos (u otros indicadores de tamaño, como activos o número de empleados)

La comparación de entidades de tamaño semejante puede revestir importancia, dado que la magnitud del negocio puede tener un efecto sustancial en la comparabilidad. Además, en algunos casos puede ser adecuado examinar con más detenimiento las empresas que sufren pérdidas continuadas. En el contexto de la plena competencia, las empresas independientes pueden registrar pérdidas, pero no cabe esperar que esta circunstancia se prolongue durante un tiempo prolongado.

6 Independencia

Un elemento fundamental del principio de plena competencia es el de la comparación entre la operación vinculada y operaciones no vinculadas. Por consiguiente, en la mayoría de los procesos de búsqueda se procurará eliminar las operaciones realizadas por entidades que pertenecen a un grupo multinacional. Véase en el apéndice 7 una explicación de los criterios de independencia.

7 Tipos de cuentas financieras

Esta fase se centra en la identificación de entidades que ofrecen cuentas financieras reglamentarias o consolidadas. La información financiera de los comparables no debe verse afectada/influida por circunstancias conexas. Deben tomarse precauciones al utilizar cuentas financieras consolidadas. Deberían

utilizarse exclusivamente cuando las funciones realizadas por el grupo consolidado equivalen a las de la parte objeto de análisis.

8 Entidades activas/inactivas

Habitualmente, en el proceso de búsqueda se descartan las entidades inactivas, puesto que las circunstancias entre entidades activas e inactivas son por lo general diferentes.

9 Búsqueda selectiva de comparabilidad funcional

En algunos casos, la búsqueda de un término clave referido a actividades comerciales descrita anteriormente se puede perfeccionar mediante la búsqueda selectiva de operaciones a partir de ciertas cantidades en las cuentas financieras que indicarían la existencia (o ausencia) de ciertas funciones o activos. Por ejemplo, si la parte objeto de análisis no realiza ningún tipo de actividad de investigación y desarrollo, ni utiliza intangibles que puedan haberse generado a partir de esas actividades, podría ser adecuado incluir un filtro por el que se excluyeran las entidades que invierten considerablemente en investigación y desarrollo.

Véase también en la sección 6.3.1 el análisis sobre cocientes de diagnóstico.

10 Revisión manual adicional de las búsquedas

Puede ser fundamental revisar manualmente criterios adicionales asociados con los hechos y circunstancias de cada caso. En la parte C del estudio de caso 3 se brinda un ejemplo de la aplicación del proceso de selección.

3.4.2 Revisión de los procesos de búsqueda de comparables utilizando bases de datos comerciales

En lugar de realizar ellas mismas una búsqueda exhaustiva de comparables, las administraciones tributarias pueden optar por efectuar un análisis crítico de la búsqueda de comparables realizada por el contribuyente⁴⁸. Este puede ser el caso, por ejemplo, de las administraciones tributarias que carecen de acceso a una base de datos, o de los contribuyentes que se considera que realizan operaciones de bajo riesgo, o que cuentan con un sólido historial de cumplimiento. En el apéndice 8 se puede consultar un proceso típico de examen de la búsqueda de comparables.

Recuadro 8. Prácticas nacionales

Algunos países prefieren iniciar sus análisis con la información que proporciona el contribuyente. En función de cada caso particular, esta información consistirá por lo general en la documentación habitual referida a los precios de transferencia. En algunos casos, se puede complementar con las respuestas del contribuyente a cuestionarios elaborados por la administración tributaria.

Sudáfrica comienza siempre con lo que el contribuyente ha hecho. Si se observan discrepancias en determinadas partes, se cotejan con el contribuyente y se trata de buscar soluciones. Si la discrepancia es absoluta, la administración tributaria realizará su propio análisis de comparabilidad en vez de confiar en la revisión del análisis realizado por el contribuyente.

⁴⁸ En 2017, la Plataforma de Colaboración en materia Tributaria elaborará una guía práctica adicional sobre documentación para la determinación de los precios de transferencia, en la que se incluirán herramientas tales como modelos de legislación o reglamentación por las que se exija el mantenimiento de sistemas de archivo o registro de documentación pertinente en relación con los precios de transferencia.

México adopta como punto de partida el análisis de comparabilidad del contribuyente, a partir de lo cual examina y a veces reproduce la búsqueda. En este proceso, evalúa si se han cumplido y tenido en cuenta todas las etapas del análisis de comparabilidad. Si se observan incoherencias, puede realizar su propia búsqueda de comparables. México siempre corrobora el análisis funcional que presentan los contribuyentes.

Nueva Zelanda revisa siempre la información aportada por el contribuyente, recurriendo a su experiencia para analizar su grado de fiabilidad. Noruega y Colombia también empiezan habitualmente con el análisis que reciben del contribuyente. Colombia siempre realiza su propio análisis funcional (que suele incluir visitas a la sede de la empresa y entrevistas con personal clave). Si los comparables que ha utilizado el contribuyente no parecen ser fidedignos, se seleccionan otros.

En cambio, Australia normalmente realiza su propio análisis comparativo, basado con frecuencia en conjuntos de comparables potenciales comunes a tipos concretos de operaciones, que luego se modifican en función de los hechos y circunstancias concretas, y teniendo en cuenta la información aportada por el contribuyente.

Fuente: Entrevistas de la OCDE con representantes de países, mayo de 2016.

4. Aprovechamiento óptimo de la información disponible

Como se señaló antes, las bases de datos comerciales y la documentación reglamentaria son quizás la fuente de información más utilizada para determinar los precios de transferencia cuando se puede acceder fácilmente a ellas. En esta sección se analizan otras posibles fuentes de información.

4.1 Otras fuentes de información

4.1.1 Información en manos de la administración tributaria

En muchos países en desarrollo, la información recopilada por las administraciones tributarias mediante declaraciones de impuestos o en las aduanas puede ser la fuente más exhaustiva de datos nacionales sobre posibles operaciones no vinculadas comparables. Sin embargo, esa información habitualmente está protegida por normas relativas a la confidencialidad fiscal y no se encuentra al alcance de los contribuyentes. Además, es poco probable que la información aduanera que se recopila pueda aplicarse directamente a un análisis de los precios de transferencia (véase más abajo). Por consiguiente, el Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo y las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia desaconsejan el uso de este tipo de información para fines de comparabilidad de precios de transferencia (“comparables secretos”), a menos que la información requerida se pueda revelar a los contribuyentes dentro de los límites de las normas nacionales sobre confidencialidad.

Distintos países han adoptado posturas diversas sobre el uso de los comparables secretos⁴⁹ que van desde, por ejemplo, disposiciones explícitas que permiten el uso de información no

⁴⁹ Es decir, comparables basados en información que no se puede comunicar a los contribuyentes porque, por ejemplo, procede de declaraciones de impuestos o de actividades de supervisión del cumplimiento de otros contribuyentes realizadas por la administración tributaria. Véase el párrafo 1.6.13 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (2013) o el párrafo 3.36 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

destinada al conocimiento público en China hasta el enérgico rechazo a su uso en Austria y Estados Unidos (véase a continuación el recuadro sobre prácticas nacionales). En la mayoría de los casos, los países prohíben expresamente el uso de comparables secretos o se abstienen de usarlos en la práctica⁵⁰.

Recuadro 9. Prácticas nacionales en el uso de comparables secretos

País	Postura
Austria	En Austria se considera que el uso de comparables secretos constituye una posible violación de los derechos fundamentales del contribuyente. Según la legislación austriaca, todo contribuyente tiene derecho a defender su posición antes de que se realice un ajuste y este derecho podría verse socavado por el uso de comparables secretos.
China	En la Circular 2/2009 ⁵¹ se establece de forma explícita que las autoridades tributarias pueden usar información no destinada al conocimiento público.
Sudáfrica	En la Nota de Práctica n.º 7 se establece que el Servicio de Recaudación de Impuestos de Sudáfrica no tiene previsto utilizar comparables secretos, aunque no descarta la posibilidad de hacerlo.
México	En virtud de una disposición de la legislación nacional, se permite de forma específica al Servicio de Administración Tributaria utilizar comparables secretos, siempre que la revelación de los detalles de los comparables se realice a "representantes" elegidos por el contribuyente objeto de examen.
Turquía	"Al realizar las evaluaciones sobre determinación de precios de transferencia, los auditores fiscales turcos tenderán a hacer uso preferente de sus propios 'comparables secretos', a los que solo ellos tienen acceso en virtud de su condición de autoridad pública". (Özlem, G. A. y Mehmet D. A., 2011, base de datos sobre precios de transferencia de la Oficina Internacional de Documentación Fiscal, capítulo referido a Turquía)
Reino Unido	El Ministerio de Hacienda y Aduanas del Reino Unido no se basa en comparables secretos, salvo como fundamento para rechazar un comparable potencial.
Estados Unidos	El Servicio de Impuestos Internos de Estados Unidos rechaza enérgicamente el uso de comparables secretos y se opone de forma habitual a su uso en los procedimientos de convenios bilaterales. (Andrus, J., 2008, base de datos sobre precios de transferencia de la Oficina Internacional de Documentación Fiscal, capítulo referido a Estados Unidos.).

Tomado de Grupo Banco Mundial, *Transfer Pricing and Developing Economies: A handbook for policy makers and practitioners* (Precios de transferencia y economías en desarrollo: Manual para responsables de políticas y profesionales).

⁵⁰ Puede consultarse información sobre causas judiciales relacionadas con comparables secretos en: Muyaa, E. (septiembre-octubre de 2014), *Transfer Pricing Comparability Adjustments: The Pursuit of "Exact" Comparables* (Ajustes de comparabilidad en materia de precios de transferencia: La búsqueda de comparables "exactos").

⁵¹ Medidas especiales (2009), Servicio de Administración Tributaria, enero de 2009, Gui Shui Fa [2009] n.º 2. (Circular 2), *Implementation Measures of Special Tax Adjustments* (Medidas de implementación de ajustes de impuestos especiales).

4.1.2 Información aduanera

Hay quienes sugieren que la información aduanera es una posible fuente de datos sobre comparables. Sin embargo, es dudoso que esa información pueda utilizarse para evaluar la comparabilidad orientada a la determinación de los precios de transferencia. Las autoridades aduaneras se encargan de recopilar los datos de la valoración en aduana en el momento de la importación⁵², y la información es confidencial y no suele estar a disposición del público para fines transaccionales. En la mayoría de los países, la valoración en aduana por la que se determinan los aranceles aduaneros debe efectuarse conforme a la legislación nacional, basada en el Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la Organización Mundial del Comercio (1979). En tales casos, el valor de transacción, el precio realmente pagado o por pagar por la venta que dio lugar a la exportación es el punto de partida y el método que se exige aplicar siempre que sea posible (utilizado en general en el 90 % de las importaciones)⁵³. Sin embargo, el valor en aduana también puede verse afectado por anomalías en la valoración de precios, de ahí que las normas sobre valoración en aduana permitan la aplicación de métodos distintos al de valor de transacción cuando se demuestre que la relación entre el importador y el exportador ha influido en el precio, o cuando no haya existido venta. Los métodos alternativos previstos en las normas deben aplicarse en estricto orden jerárquico y dependen de la disponibilidad de determinada información (mercancías idénticas o similares, márgenes del sector, etc.). Además, las autoridades aduaneras recopilan los datos de valoración en aduana basándose en códigos o nomenclaturas específicas según los tipos de mercancías. Si bien estos códigos son relativamente descriptivos, en general no ofrecen por sí solos el nivel de detalle necesario para determinar ciertas características de las mercancías (es decir, no distinguen entre las mercancías de calidades o marcas diferentes), las funciones, activos y riesgos de las partes en la operación, ni las condiciones de la transacción. En algunos casos, no obstante, la información aduanera puede resultar útil como complemento de otro tipo de información disponible, especialmente en lo que respecta a las características físicas de las mercancías o la fecha exacta de expedición.

La OCDE, el Grupo Banco Mundial y la Organización Mundial de Aduanas han elaborado herramientas prácticas para una colaboración más estrecha entre funcionarios aduaneros y auditores de la determinación de los precios de transferencia. Considerando los diferentes contextos aplicables a cada una de esas instituciones, esos esfuerzos se han centrado en fomentar una mayor comprensión de las normas respectivas y, con ello, un mejor aprovechamiento de la información disponible. Las tres organizaciones citadas han celebrado varios talleres conjuntos en los que han participado funcionarios especializados en valoraciones en aduana y en determinación de los precios de transferencia. Además, la Organización Mundial de Aduanas, en colaboración con la OCDE y el Grupo Banco Mundial, ha elaborado una guía que ofrece información complementaria tanto sobre metodologías de valoración en aduana como para la determinación de los precios de transferencia, y en la que se analizan áreas de superposición y posibles maneras para que los servicios aduaneros pueden utilizar datos sobre precios de transferencia al examinar operaciones de partes vinculadas, así como algunos ejemplos sobre prácticas nacionales⁵⁴.

⁵² Las valoraciones en aduana son pertinentes en el momento de la importación. La operación por la que se determina el valor en aduana puede ser distinta de la operación pertinente para los efectos de la determinación de los precios de transferencia. Por ejemplo, cuando el importador es una parte extranjera que vende las mercancías a la parte vinculada con posterioridad a la importación.

⁵³ Los países pueden decidir si este precio es el de franco a bordo (FOB) o el de costo, seguro y flete (CSF), con los ajustes necesarios cuando proceda. Puede ser necesario realizar determinados ajustes al precio en función de ciertas comisiones, regalías, pagos por servicios de asistencia, etc.

⁵⁴ <http://www.wcoomd.org/en/media/newsroom/2015/june/new-wco-guide-to-customs-valuation-and-transfer-pricing.aspx>.

Sin embargo, en la práctica, la información de las administraciones no destinada al conocimiento público puede ser sumamente importante. Por lo general, se trata de la principal fuente de información para el diseño de parámetros en la selección orientativa de métodos de fiscalización de evaluaciones del riesgo. La información de que disponen las autoridades tributarias derivada de las declaraciones de impuestos puede utilizarse para analizar el rendimiento del contribuyente con parámetros del sector y otros indicadores de riesgo estructurales. Normalmente se complementa con datos de otras fuentes, como los estados de cuentas públicas presentadas en la bolsa de valores, otras fuentes sobre resultados del sector, tales como datos de la cámara de comercio o del registro comercial, y bases de datos privadas o información de medios de comunicación. Los datos sobre resultados específicos del sector publicados en las distintas fuentes resultarán útiles para evaluar riesgos, pero problemáticos para fundamentar evaluaciones verdaderas de precios de transferencia, dado que la composición de los promedios del sector es generalmente bastante amplia e incluye datos de operaciones vinculadas.

Además, cabe la posibilidad de utilizar la información de las administraciones como fuente de información para el diseño de normativas sobre regímenes de protección. En particular, podría accederse a esos datos para determinar márgenes fiables en los regímenes de protección sin perjuicio de la confidencialidad del contribuyente. Esta cuestión se analiza más en detalle en la sección 4 de la parte III.

4.2 Selección más amplia de datos

En caso necesario, la flexibilización de los filtros de selección iniciales también puede incrementar el conjunto de la información disponible para estudios de comparabilidad. Aquí, la dificultad estriba en conseguir el equilibrio adecuado, dado que un criterio de selección más amplio puede tener la desventaja de que disminuya el grado de comparabilidad. En particular, se puede considerar el uso de datos de otros sectores con perfiles funcionales similares⁵⁵. Es probable que enfoques de ese tipo sean más efectivos al aplicarse métodos unilaterales que dependan del cálculo del margen neto, es decir, el método de margen neto operacional, puesto que es probable que las diferencias en las clasificaciones contables entre sectores y países reduzcan la fiabilidad de las comparaciones realizadas a nivel del margen de beneficio bruto.

Recuadro 10. Ampliación de los criterios de búsqueda

La administración tributaria del país A estaba realizando una auditoría sobre la determinación de los precios de transferencia de una filial local de una gran empresa multinacional. Había delimitado la operación vinculada como de venta y compra de maquinaria de construcción y minería. Un análisis de la industria reveló que este sector es altamente cíclico. La filial local realizaba actividades de comercialización, ventas y distribución, y se comprobó que asumía un riesgo de mercado significativo. La administración tributaria buscó en el país A información sobre distribuidores independientes de maquinaria de construcción y minería, así como de mercancías conexas, que realizaran actividades de comercialización, ventas y distribución similares, pero no tuvo éxito. El equipo auditor tenía varias opciones para determinar un rango de plena competencia para las operaciones vinculadas, entre ellas:

- buscar distribuidores y vendedores mayoristas locales funcionalmente similares de otros tipos de instalaciones, equipos y maquinaria, así como de mercancías conexas;

⁵⁵ La posibilidad de recurrir a datos nacionales de diferentes sectores con perfiles funcionales similares también se propone en el párrafo 5.4.3.4 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (2013).

- buscar distribuidores mayoristas funcionalmente similares de maquinaria de construcción y minería, así como de mercancías conexas, en mercados internacionales con una situación económica similar (en particular, en los niveles de inversión de capitales) a la del país A en el período auditado.

En algunos casos podría considerarse la posibilidad de aplicar requisitos de independencia menos rígidos. Algunos países prefieren evaluar comparables potenciales utilizando requisitos muy estrictos de propiedad y control, por ejemplo, excluyendo las entidades en las que un accionista posee (directa o indirectamente) una participación minoritaria significativa. Si bien este tipo de enfoque prudencial puede ser adecuado, también puede dar como resultado que no haya información aceptable sobre comparables para realizar el análisis de precios de transferencia. Algunos países abordan esta cuestión tomando en cuenta comparables potenciales cuando accionistas minoritarios independientes están en condiciones de mitigar efectivamente los riesgos de prácticas no basadas en la determinación de precios de plena competencia entre entidades relacionadas, o cuando dichas entidades han hecho públicas operaciones de partes no vinculadas en sus cuentas financieras auditadas. Este tipo de enfoques pragmáticos pueden ser de ayuda, sobre todo en los mercados altamente concentrados o en aquellos donde son comunes las asociaciones temporales.

5. Determinación y ajuste de la comparabilidad cuando corresponda

(Paso 8 del proceso tipo descrito en el capítulo III de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia y en el párrafo 5.3.5 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo).

5.1 General

Cuando en la situación examinada existan diferencias significativas entre las operaciones potencialmente comparables y la operación vinculada, es importante considerar si pueden introducirse ajustes razonablemente precisos para eliminar el efecto de dichas diferencias. Estos ajustes se denominan "ajustes de comparabilidad"⁵⁶. Sin embargo, los propios ajustes de comparabilidad pueden introducir complejidad adicional y subjetividad potencial, por lo que solo deberían realizarse si se espera que aumenten la fiabilidad de los resultados⁵⁷, y no deberían aplicarse automáticamente sin tener en cuenta los hechos y circunstancias aplicables. Por lo tanto, es importante considerar si un ajuste de comparabilidad podría mejorar la fiabilidad de la comparación o si los resultados no ajustados (aunque imperfectos) proporcionarían mayor fiabilidad.

Recuadro 11. Los resultados no ajustados pueden ser más confiables que los resultados ajustados

La empresa J, residente fiscal del país A y filial de un grupo multinacional, fue objeto de una auditoría de los precios de transferencia. A través del proceso de delimitación precisa de la operación, se determinó que dicha empresa participaba en la distribución de bienes de consumo y en su compra (desde su empresa asociada). La documentación del contribuyente sobre los precios de transferencia incluía un análisis de comparabilidad. La búsqueda de comparabilidad que este había realizado ofreció como resultado una

⁵⁶ Párrafo 1.40 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016). Véase la sección 5.3.5 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo.

⁵⁷ Párrafo 3.50 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

serie de distribuidores independientes de otros bienes de consumo. Tras analizar los precios de transferencia, el contribuyente propuso ajustes a los comparables potenciales para tener en cuenta el hecho de que, a diferencia de la parte objeto de análisis, no había incurrido en costos asociados con la producción de documentación de precios de transferencia. Alegó que esos costos habían tenido un efecto sustancial en la situación examinada —la relación entre las ganancias antes de intereses e impuestos y las ventas—, ya que se incluyeron en los costos operativos de la parte objeto de análisis, pero no en los de los comparables.

Si bien es evidente que los distribuidores independientes no habían incurrido en costos asociados con la producción de la documentación sobre los precios de transferencia, probablemente sí incurrieron en otros costos asociados con las negociaciones con sus proveedores (posiblemente superiores a los costos en que incurrió el contribuyente con su proveedor vinculado), así como en otros costos de cumplimiento tributario. No obstante, estos costos no se revelaron por separado en las cuentas financieras de los comparables. Por consiguiente, la administración tributaria llegó a la conclusión de que, si bien los costos de documentación de los precios de transferencia en los que había incurrido el contribuyente eran significativos en al menos uno de los años de auditoría, era más probable que, en conjunto, el ajuste que proponía el contribuyente redujera la fiabilidad de la comparación en lugar de aumentarla, en comparación con el uso de los resultados no ajustados de la relación entre las ganancias antes de intereses e impuestos y las ventas.

No existe un método universalmente aceptado para los ajustes de comparabilidad, ni hay consenso entre las administraciones tributarias sobre la fiabilidad de los diferentes ajustes de comparabilidad. Sin embargo, los ajustes de comparabilidad utilizados más comúnmente son:

- ajustes del capital circulante (véase la sección 5.1);
- ajustes por diferencias contables (véase la sección 5.2);
- ajustes por el riesgo país (véase la sección 5.5.3).

En la sección 5.4 se analizan otros tipos de ajustes.

Recuadro 12. Prácticas nacionales

Muchos países adoptan un enfoque prudencial a la hora de aplicar ajustes de comparabilidad. Varios han observado la existencia de una “paradoja del ajuste de comparabilidad”, en virtud de la cual los ajustes menores no alteran sustancialmente el rango de resultados de la determinación de precios de plena competencia, en tanto que, de hecho, los ajustes mayores pueden ocultar diferencias más importantes en la comparabilidad de las operaciones vinculadas.

Algunos países también han manifestado su inquietud acerca de si los ajustes de comparabilidad que se proponen realmente mejoran la fiabilidad de la comparación o si los ajustes pueden agregar subjetividad a un análisis. Además, varios países han informado que se resisten a introducir ajustes de comparabilidad porque consideran que carecen de la experiencia o los conocimientos necesarios para aplicarlos y comprender plenamente sus implicaciones.

Sudáfrica y Australia, por ejemplo, se centran más en el análisis cualitativo que en la aplicación mecánica de ajustes de comparabilidad.

Fuente: Entrevistas de la OCDE a representantes de países, mayo de 2016.

5.2 Ajustes del capital circulante

Los ajustes de capital circulante son los que se aplican con mayor frecuencia. Los ajustes de capital circulante se realizan habitualmente cuando se aplica el método de margen neto operacional, aunque también pueden resultar igualmente pertinentes al aplicar los métodos del costo incrementado y de precio de reventa. Se tiene en cuenta el hecho de que existe un costo de oportunidad y un costo financiero teórico asociados a la propiedad del capital circulante, representados por el valor neto de tres rubros contables del balance (inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar), que de lo contrario no se reflejarían en la medición de la rentabilidad⁵⁸ derivada del estado de pérdidas y ganancias. El ajuste del capital circulante adapta consecuentemente el indicador del nivel de beneficios.

Recuadro 13. Ratio de capital circulante

- Capital circulante = activo circulante -/- pasivo circulante
- o
- Capital circulante = [cuentas por cobrar + inventario] -/- cuentas por pagar

El ratio muestra si una empresa tiene suficientes activos a corto plazo para cubrir un endeudamiento a corto plazo. Da una idea de la eficiencia operativa subyacente de la empresa en la medida en que un aumento en el capital circulante puede ser indicativo de un proceso lento de cobro de fondos adeudados por los clientes.

Cabe esperar que una empresa con mayor capital circulante neto obtenga ganancias antes de intereses e impuestos superiores a las de una entidad similar con un capital circulante neto inferior. En un contexto de plena competencia, ofrecer, por ejemplo, condiciones de pago más favorables (y, por lo tanto, un mayor nivel de cuentas por cobrar en el balance), debería redundar en precios más elevados para compensar el costo del mantenimiento del capital circulante adicional necesario, o los ingresos por intereses a los que se renuncia por mantener ese capital. De forma análoga, es de esperar que, en principio, una empresa con un inventario mayor obtenga ganancias antes de intereses e impuestos superiores a las de una empresa con un inventario menor.

Al realizarse ajustes al capital circulante, y para aumentar la comparabilidad de las operaciones, se pueden corregir los beneficios de explotación (que miden el beneficio antes de tener en cuenta los gastos o ingresos explícitos por intereses) para contemplar el interés implícito de las ventas y el costo de las mercancías vendidas⁵⁹.

⁵⁸ Con frecuencia se aplican medidas de rentabilidad que excluyen los ingresos y costos explícitos por intereses (como las ganancias antes de intereses e impuestos). No obstante, e independientemente de la medida de rentabilidad que se aplique, en el estado de pérdidas y ganancias no podrán medirse el costo de oportunidad y el costo financiero teórico asociados con, por ejemplo, la decisión de ofrecer a los deudores plazos comerciales más prolongados, mantener inventarios adicionales o pagar con anticipación a los acreedores, por cada uno de los cuales se podría llegar a renunciar a posibles ingresos por intereses.

⁵⁹ Baluchová, D., noviembre y diciembre de 2013, *Determination of the Arm's Length Profitability for Commissionaires—Use of Working Capital Adjustments* (Determinación de la rentabilidad de la plena competencia para comisionistas: Uso de los ajustes del capital circulante).

Al efectuarse ajustes del capital circulante pueden presentarse las siguientes dificultades prácticas:

- ¿Qué tipo de interés debe aplicarse a cada uno de los rubros contables del capital circulante?
- En las directrices aplicables en materia de precios de transferencia se establece que se aplicará la tasa de interés de los préstamos comerciales o la de los empréstitos (en función de la perspectiva de la parte objeto de análisis). El punto medio entre la tasa de depósito y la tasa de préstamo puede ser una estimación plausible de los efectos de los beneficios de explotación resultantes de mantener distintos niveles de inventario⁶⁰.
- La determinación del momento exacto para comparar los distintos rubros contables del balance (cuentas por cobrar, inventario y cuentas por pagar) entre la parte objeto de análisis y los comparables. Por ejemplo, los niveles de los diferentes rubros se pueden comparar el último día del año (civil). Pero es posible que ese momento no ofrezca un nivel representativo del capital circulante del año si, por ejemplo, los niveles de capital circulante son estacionales. En tales circunstancias, podrían utilizarse promedios en el caso de que reflejen mejor el nivel de capital circulante durante el año.

El carácter mecánico y la aparente precisión de los ajustes del capital circulante pueden dar una apariencia científica al ajuste, pero podrían ocultar cuestiones subyacentes más importantes sobre la fiabilidad del comparable potencial o sobre la verdadera conveniencia de realizar el ajuste. El ajuste del capital circulante puede dar lugar a costos adicionales y a una complejidad que no guarden proporción con las posibles mejoras en la fiabilidad o exactitud de los datos.

Las fórmulas sobre los saldos de cuentas por cobrar, inventario y cuentas por pagar se detallan en el apéndice 9. En el apéndice 10 se ofrece un ejemplo de ajuste del capital circulante.

Recuadro 14. Prácticas nacionales

La mayoría de los países y contribuyentes que deciden aplicar ajustes de comparabilidad opta por los ajustes del capital circulante. Estos son, desde la perspectiva de los países, los ajustes de comparabilidad más utilizados. Estados Unidos, por ejemplo, recurre habitualmente a ellos.

En cambio, Sudáfrica y Nueva Zelandia apenas los aplican. Según estos países, esos ajustes solo generan diferencias menores en los resultados cuando se seleccionan comparables fiables. En la medida en que se calcula una diferencia significativa, se plantea la preocupación de que la diferencia se deba a cuestiones más amplias que a una mera diferencia en el nivel de capital circulante.

Fuente: Entrevistas de la OCDE con representantes de países, mayo de 2016.

5.2.1 El capital circulante como sustitutivo de un ajuste funcional

En ocasiones, también se propone realizar ajustes al estilo de los del capital circulante como medio para reflejar las diferencias en las funciones, los activos y los riesgos, sobre todo en relación con los inventarios, o en las estrategias empresariales, en particular las relacionadas con el suministro de financiamiento a clientes. Por ejemplo, puede sugerirse un ajuste de ese

⁶⁰ Schnorberger, S. y Schneider, M., enero de 2011, *Interest Rates of Working Capital Adjustments In Comparables Analysis: Small Cause, Big Effect* (Tasas de interés de los ajustes de capital circulante en análisis de comparables: Pequeñas causas, grandes efectos).

tipo cuando se propone como comparables potenciales a fabricantes o distribuidores independientes que poseen inventarios, frente a fabricantes o distribuidores que carecen de ellos. En tales casos, se puede aplicar el ajuste del capital circulante tanto a la parte objeto de análisis como a los comparables para que reflejen un capital circulante "cero" (cuentas por cobrar, inventario y cuentas por pagar o, en algunos casos, solo inventario). Sin embargo, es preciso considerar detenidamente la fiabilidad de este tipo de ajustes: las cuestiones prácticas a las que se ha hecho referencia en la sección anterior son aquí igualmente pertinentes, si no más.

5.3 Ajustes por diferencias contables

Aunque los países aplican normas internacionales de contabilidad, como las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), sigue habiendo diferencias contables entre países y sectores, e incluso entre diferentes entidades del mismo sector. Por consiguiente, es importante analizar si estas diferencias afectarán sustancialmente la fiabilidad de los comparables⁶¹.

En la práctica, las entidades pueden adoptar diferentes normas y enfoques contables, lo que puede afectar a la información financiera que se presenta. En términos generales, existen tres tipos de diferencias:

- **Diferencias temporales:** Por ejemplo, en la cancelación de inventarios⁶², en los diferentes métodos de depreciación o amortización, o en la amortización del fondo de comercio.
- **Diferencias permanentes:** Diferencias en el reconocimiento de ingresos o en el reconocimiento de gastos.
- **Diferencias de clasificación:** La forma en que se miden y presentan los costos (tales como la depreciación), los intereses, los impuestos, las divisas, las partidas no recurrentes y extraordinarias, los gastos por opción de acciones, las diferencias en el tratamiento contable de rubros tales como rebajas, la capitalización de ciertos gastos, la inclusión en el costo de los bienes vendidos. Clasificación de ciertos elementos de explotación o no relacionados con ella cuando el INB examinado está al nivel del beneficio de explotación.

Debido a la escasez de información detallada, puede ser difícil realizar ajustes confiables para reflejar las diferencias en el tratamiento contable. Sin embargo, existen algunas soluciones prácticas. Las diferencias temporales en las normas contables se pueden mitigar utilizando datos de varios años. Algunas diferencias permanentes y de clasificación se pueden eliminar o minimizar aplicando el método de margen neto operacional en un nivel de margen neto.

En el apéndice 11 se ofrece un ejemplo de ajuste de diferencias contables.

5.4 Otros ajustes

⁶¹ Gonnet, S., Starkov, V. y Maitra, M., 2014, *Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing countries* (Ajustes de comparabilidad en ausencia de comparables locales adecuados en países emergentes y en desarrollo).

⁶² Por ejemplo el sistema de "último entrado, primero salido" frente al sistema de "primero entrado, primero salido".

A continuación, se muestra una selección de otros ajustes de uso común. Cabe señalar que no se trata de una lista exhaustiva de ajustes de comparabilidad.

5.4.1 Ajustes por características físicas

Cuando se determina que el método de precio libre comparable es el más adecuado, es frecuente que sea necesario realizar ajustes en las posibles diferencias sustanciales que existan entre las características físicas de las mercancías que se han vendido o transferido y las propiedades físicas de las mercancías de las operaciones no vinculadas. Este suele ser el caso de los productos básicos. Por ejemplo, un cargamento de un producto mineral puede presentar características diferentes con respecto al precio de referencia o cotizado que se utiliza habitualmente para ese producto en el sector para determinar su precio.

La fiabilidad de estos tipos de ajuste es mayor cuando son coherentes con las prácticas (de plena competencia) del sector. Por ejemplo, es práctica habitual en el sector que un producto de mineral ferruginoso cuyo contenido de hierro sea similar al de ese mineral (aunque no exactamente el mismo) y para el que existe un precio común de referencia en el sector se ajuste de forma proporcional a fin de que refleje esa diferencia de contenido en hierro. Asimismo, cuanto mayor sea el tamaño del ajuste en relación con el precio que se ajusta, mayores recaudos deberán tomarse, especialmente cuando se carezca de información confiable para orientar el ajuste.

Habrán ajustes que podrán hacerse de forma más fiable con unos productos que con otros. Algunos ajustes podrán hacerse con confianza, otros llevarán a cuestionarse si es posible hacer ajustes de modo fiable (por ejemplo, cuando se determine la orientación del ajuste, pero su magnitud sea incierta), y en otros casos habrá escasa confianza en que pueda hacerse un ajuste de modo fiable, corriendo el riesgo de realizar ajustes “de caja B” que no sean sostenibles en el tiempo (como cuando no se dispone de información adicional sobre la orientación del ajuste ni sobre su magnitud).

Y para mayor complejidad, estos ajustes pueden cambiar con el tiempo. Por ejemplo, las penalizaciones que se imponen a los precios por las impurezas que pueda contener un producto de concentrado de cobre pueden disminuir o desaparecer si los mercados de concentrados están sometidos a presión y los fundidores tienen dificultades para obtener suficientes concentrados con los que hacer funcionar eficientemente sus fundiciones.

Esto subraya la importancia de que las autoridades fiscales se mantengan actualizadas en relación con las prácticas de la industria. La actualización podría realizarse fomentando la experiencia interna, estableciendo redes informales con otras autoridades fiscales o solicitando asistencia externa especializada cuando sea necesario.

5.4.2 Condiciones contractuales y de pago

En algunos casos es necesario considerar la posibilidad de realizar ajustes cuando existen diferencias sustanciales entre las condiciones contractuales de la operación vinculada objeto de análisis y la operación u operaciones no vinculadas potencialmente comparables. Por ejemplo, si en el precio para la adquisición y venta de un producto básico se especifica que las condiciones de expedición son las de costo, seguro y flete (CIF) y se determina que se puede establecer un precio de plena competencia para la operación a partir del precio cotizado para el producto básico, cuando dicho precio cotizado es un FOB en el puerto, es probable que sea necesario realizar un ajuste para reflejar las diversas condiciones de expedición. La diferencia entre

CIF y FOB es el punto en el cual la propiedad y la responsabilidad de las mercancías se transfieren de vendedor a comprador. En una transacción portuaria FOB, esto ocurre cuando el cargamento llega al puerto de origen. Con un acuerdo CIF, el vendedor mantiene la propiedad de las mercancías, abona los costos y asume la responsabilidad hasta que las mercancías llegan al puerto de destino elegido por el comprador. Esta corrección se puede realizar mediante un ajuste de precios de valorización (véase el recuadro 15).

Las diferencias en las condiciones de pago se pueden corregir con un ajuste del capital circulante (párrafo 5.2).

5.4.3 Enfoques de precios de valorización: ajustes por diferencias en el punto de valoración de productos básicos

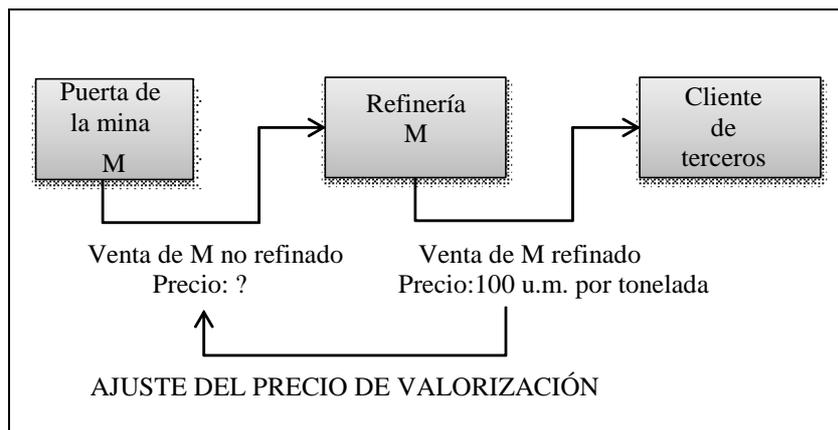
El enfoque de precios de valorización se puede usar para ajustar el precio de un producto básico cuando se conoce el precio de plena competencia de ese producto en un punto de la cadena de valor que difiere del punto de valoración pertinente para el análisis de los precios de transferencia. Normalmente, el enfoque se aplica cuando existe un precio de mercado o de plena competencia conocido en una fase ulterior del punto de valoración pertinente: el ajuste "valoriza" los costos entre ambos para determinar el precio del producto transformado. Así pues, se identifican todos los costos pertinentes en los que se incurre entre el punto de valoración pertinente y el punto de fijación de precios del mercado y se efectúa un ajuste para reflejar esos costos (incluida una provisión para gastos de capital cuando proceda).

Los tipos de precios de valorización más sencillos contemplan el hecho de que el precio de mercado conocido se basa en el mismo producto físico en un lugar diferente. El ajuste, por lo tanto, tiene en cuenta el costo de transporte entre ambos (véase el recuadro 15). Será necesario realizar ajustes más complejos de precios de valorización para tener en cuenta las diferencias en las características físicas del producto básico, como determinar cuándo un producto es más o menos procesado que el producto que tiene un precio de mercado conocido. En tales casos, será importante considerar las prácticas habituales del sector para determinar un ajuste confiable del precio de valorización⁶³. En general, estos ajustes más complejos de dicho precio tendrán en cuenta la relación de conversión o el rendimiento desde el punto de fijación de precios de mercado conocido hasta el punto de valoración pertinente, así como los costos de procesamiento y transporte (o los costos de plena competencia, incluyendo una provisión para gastos de capital cuando corresponda). En algunos casos, también puede ser necesario realizar un ajuste para reflejar la diferencia de tiempo entre el punto de precios de mercado conocido y el punto de valoración.

⁶³ Véase también en la parte IV, sección 2.

Recuadro 15. Ejemplo general del enfoque de precios de valorización

Supongamos que el precio de mercado del producto básico M una vez refinado es, en refinería, de 100 unidades monetarias (u. m.) por tonelada. La operación vinculada supone la venta de dicho producto básico M no refinado en la puerta de la mina entre dos empresas asociadas. La comercialización del producto básico M no refinado es infrecuente y no hay publicaciones de datos que aporten información sobre su precio. Si 1 tonelada del producto básico refinado M requiere 2 toneladas del producto básico no refinado (es decir, un rendimiento del 50 %) y el precio de plena competencia para el refinado y transporte (de la mina a la refinería) asciende a 15 u. m. por tonelada, el precio del producto básico M no refinado se puede calcular del siguiente modo: $(100 \times 50\%) - 15 = 35$ u. m. por tonelada.



Recuadro 16. Uso del enfoque de precios de valorización para los costos de flete

Este ejemplo simplificado ilustra la aplicación del enfoque de precios de valorización.

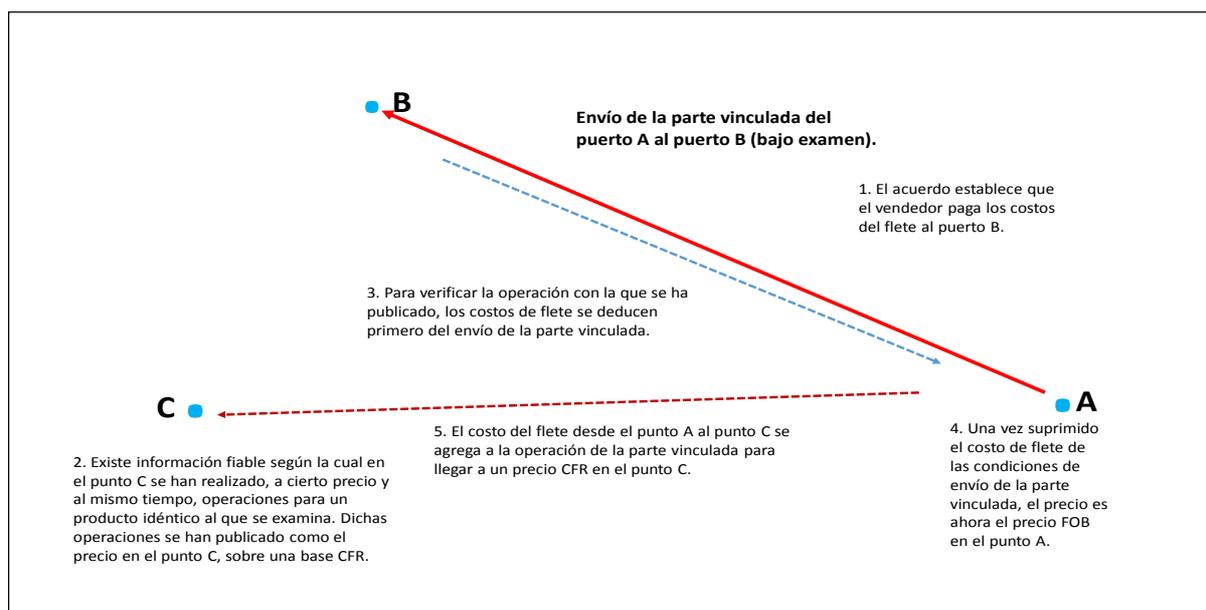
Las autoridades fiscales habitualmente deben realizar ajustes para tener en cuenta las diferencias en las condiciones de entrega entre la operación examinada y otras operaciones que se producen en el momento, sobre todo cuando se trata de minerales y productos básicos.

En particular, suele ser necesario realizar un ajuste por cargos de flete para establecer el precio que se pagaría por un producto en una ubicación geográfica diferente⁶⁴. Para determinar el monto de este ajuste, las partes contratantes y las autoridades fiscales suelen usar precios de valorización. En tales casos, se trata de las estimaciones que se han publicado sobre los gastos de flete en diversos puertos de todo el mundo. Estos costos pueden variar en función de factores como el producto que se expide, la fecha de transporte y el tamaño del buque utilizado.

El gráfico 1 ofrece un ejemplo sencillo de precio de valorización. La autoridad fiscal comúnmente somete a examen la operación de la parte vinculada y aplica el precio de valorización para que se pueda comparar el precio con datos de operaciones llevadas a cabo por la parte no vinculada con un producto prácticamente idéntico en la misma época. En esta fase del proceso de análisis de comparabilidad, este cálculo se efectúa únicamente para fines de análisis (y no para ajustar los impuestos abonados).

⁶⁴ Además, los costos de flete pueden ser objeto de análisis de precios de transferencia si el servicio de transporte se lleva a cabo entre partes vinculadas.

Gráfico 1: Ejemplo del cálculo de un precio de valorización



FOB = Franco a bordo significa que el vendedor entrega las mercancías a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque designado o adquiere las mercancías entregadas de ese modo. El riesgo de pérdida o daño a las mercancías se traslada con estas cuando están en el buque, y el comprador asume todos los costos a partir de ese momento.

CFR = Costo y flete significa que el vendedor entrega las mercancías a bordo del buque o adquiere las mercancías entregadas de ese modo. El riesgo de pérdida o daño a las mercancías se traslada con estas cuando están en el buque. El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para hacer llegar las mercancías al puerto de destino designado⁶⁵.

Para utilizar el enfoque de los precios de valorización, debe disponerse de información fidedigna sobre el flete que abarque no solo un periodo de tiempo comparable al del envío de la parte vinculada, sino también del mismo tipo de carga (por ejemplo, carga a granel) y del tamaño del buque. En muchos casos, también pueden utilizarse las tarifas de flete efectivas utilizadas por las partes si se ha contratado a un tercero no vinculado para entregar el producto en su nombre.

5.5 Gestionar la falta de comparables (locales)

5.5.1 General

Como ya se ha señalado antes, cabe la posibilidad de que las operaciones no vinculadas procedentes de mercados distintos del de la parte objeto de análisis constituyan comparables fiables⁶⁶, o que se puedan aceptar y utilizar como los mejores comparables disponibles en ausencia de comparables del mercado local. La dependencia de los datos de otros mercados no se limita a los países en desarrollo. Es también el caso de muchos países desarrollados e incluso de muchas de las economías de la OCDE. En la búsqueda de los

⁶⁵Estos términos están definidos por la Cámara de Comercio Internacional. Véase <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/>.

⁶⁶ Hay que distinguir entre el uso de "datos de otros mercados" (es decir, datos de empresas radicadas en un país diferente del de la parte objeto de análisis de los que no se ha demostrado que hayan satisfecho las condiciones mínimas de comparabilidad con respecto a las circunstancias económicas) y de "comparables internacionales" (es decir, datos de empresas radicadas en un país diferente del de la parte objeto de análisis de los que se ha demostrado que hayan satisfecho las condiciones mínimas de comparabilidad).

comparables disponibles más fiables, deben ponderarse las posibles diferencias en los mercados geográficos frente a otras características económicamente pertinentes.

No se dispone actualmente de orientación específica sobre la forma de evaluar las diferencias en las condiciones del mercado económico ni sobre la forma en que deben realizarse los posibles ajustes. A pesar del uso y aceptación generalizados de los datos de otros mercados, falta orientación práctica detallada a nivel nacional, regional e internacional con respecto a su selección y posibles ajustes. Las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia y el Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo ofrecen solo una norma general según la cual la comparabilidad y, en particular, las condiciones del mercado económico, deben evaluarse y ajustarse cuando corresponda.

Cuando no se dispone de comparables locales, la proximidad geográfica es uno de los criterios más importante en la selección de comparables internacionales. El fundamento económico subyacente es que algunas regiones geográficas (como la Unión Europea) exhiben importantes similitudes económicas y cuentan con un comercio intrarregional y flujos de capital significativos. Estas similitudes en principio se ven reforzadas cuando las economías son abiertas e integradas, comparten normativas y entidades reguladoras idénticas o similares, y cuentan con un nivel de desarrollo económico equiparable⁶⁷. En Europa, por ejemplo, la confianza en los comparables regionales (paneuropeos) es generalizada y cuenta con la aprobación de una resolución del Consejo de la Unión Europea relativa a un Código de Conducta sobre la documentación relacionada con los precios de transferencia exigida de las empresas asociadas en la Unión Europea⁶⁸. En el caso de los países nórdicos, ibéricos y del Benelux se fomenta la selección basada en regiones geográficas más pequeñas o “subregiones”. En China se adopta un enfoque similar: la administración tributaria acepta muestras panasiáticas de comparables cuando no dispone de comparables chinos cotizados públicamente y prefiere los conjuntos panasiáticos de empresas que cotizan en bolsa a los de compañías privadas chinas. Australia y Nueva Zelanda aceptan comparables entre sí. Además de los criterios de selección basados en la proximidad geográfica, algunos países han señalado también que recurren a una práctica de selección de mercados internacionales aceptables basada en una referencia a calificaciones de crédito o estructuras económicas nacionales similares (como sistemas jurídicos y reglamentarios, industrias predominantes, etc.).

Salvo en situaciones en las que se compara el precio de los productos con un mercado realmente mundial (o regional), como en el caso de ciertos productos básicos, no se ha analizado exhaustivamente la validez de opción de basarse en datos de mercados internacionales. A partir de muestras específicas por países, Meenan y otros (2004) investigaron si datos comparables paneuropeos proporcionan rangos estadísticamente diferentes de plena competencia. El análisis se centró en 16 países de la UE y respaldó el uso de datos paneuropeos. No obstante, cuando se repitió el ejercicio que Meenan y otros realizaron en 2004 —utilizando su

⁶⁷ Por ejemplo, las diferencias en los sistemas de seguridad social y de atención a la salud pueden marcar una diferencia significativa cuando se establecen operaciones de referencia con datos internacionales en ciertos sectores.

⁶⁸ Párrafo 25: “Los Estados miembros deben evaluar los elementos de comparación nacionales o de otros países en función de los hechos y las circunstancias específicos de cada caso. Por ejemplo, los elementos de comparación hallados en bases de datos paneuropeas no deberían rechazarse automáticamente. La utilización de elementos de comparación de otros países no debería, en sí misma, exponer al contribuyente a sanciones por incumplimiento”.

Fuente: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:42006X0728\(01\)&from=ES](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:42006X0728(01)&from=ES).

mismo planteamiento, pero con datos de empresas de entre 2008 y 2014—, los resultados arrojaron una perspectiva distinta, que sugiere una notable heterogeneidad en los coeficientes de rentabilidad incluso en el contexto europeo (para un análisis del tema, véase el apéndice 12).

En resumen, el uso de datos internacionales —aunque bastante extendido en la práctica, dada la falta de comparables locales— no se ha estudiado lo suficiente para extraer conclusiones definitivas sobre su fiabilidad. Las pruebas disponibles no son concluyentes. Por lo tanto, en este informe no se establece una regla general sobre las circunstancias en las que el uso de datos internacionales es recomendable o podría resultar práctico. No obstante, se subraya que en este marco sería beneficioso contar con estudios adicionales.

5.5.2 Ajustes por diferencias en mercados geográficos

Los enfoques sobre los ajustes con los que se busca eliminar las diferencias en las condiciones de los países son variados. Hoy en día no existe un método ampliamente aceptado. Si se contara con una manera sencilla de realizar ajustes por diferencias de mercado, se podrían resolver muchos de los desafíos que enfrentan los profesionales de los precios de transferencia en los países en desarrollo. Sin embargo, en muchas operaciones, la complejidad que supone captar las diferencias de mercado obliga a descartar las soluciones sencillas.

En estudios académicos se señala la importancia que podrían tener los efectos específicos de cada país⁶⁹. Los posibles sustitutos que se podrían utilizar para explicar estas diferencias no son, sin embargo, de fácil acceso. En cualquier caso, los profesionales han de gestionar la consiguiente incertidumbre, entre otras cosas sopesando las posibles diferencias que generen los efectos específicos del país frente a otras diferencias que puedan observarse en los datos locales más accesibles (si se dispone de ellos), y proceder a realizar los ajustes de país, siempre que permitan mejoren la fiabilidad de la comparación. A continuación se analizan varios enfoques para los ajustes de país; se trata, sin embargo, de planteamientos expuestos a retos metodológicos⁷⁰.

5.5.3 Ajuste por riesgo país añadiendo una prima (o un descuento) al INB

El riesgo país se puede definir como el riesgo inducido por la localización en el país de una actividad empresarial, más que por la naturaleza fundamental de la actividad. Este riesgo puede derivarse del entorno político o económico en el que opera la empresa. El riesgo país no es solo un constructo de precios de transferencia, sino una variable real que las empresas tienen en cuenta al realizar inversiones u operaciones con terceros.

En la mayoría de las propuestas de ajustes por riesgo país se procura simplemente agregar una prima o aplicar un descuento a los resultados de los comparables. Estos ajustes basados en el riesgo están diseñados para reflejar las diferencias en los riesgos asumidos en relación con la competencia, el crédito, el cambio de divisas, la responsabilidad por productos, la obsolescencia tecnológica, etc.

En la práctica, los ajustes por riesgo país pueden realizarse de muchas formas. Estas oscilan entre lo muy complejo y lo muy simple, con ventajas y desventajas relativas. Uno de esos enfoques

⁶⁹ Véanse, por ejemplo, Makino, S., T. Isobe y C. M. Chan (2004), "Does Country Matter?", *Strategic Management Journal* 25 (10): 1027 – 43, y Hawawini, G., V. Subramanian y P. Verdin (2004), "The Home Country in the Age of Globalization: How Much Does It Matter for Firm Performance?", *Journal of World Business* 39 (2): 121-35.

⁷⁰ Véase el apéndice 12.

consiste en utilizar ajustes de capital circulante como sustitutivo del riesgo país. Como base para tal ajuste al beneficio de explotación, Büttner (2012) propone aplicar al activo circulante el diferencial de los rendimientos de los bonos del Estado a largo plazo del país. Gonnet y otros (2014) sugieren ajustes al beneficio de explotación basados en las diferencias en el costo promedio ponderado del capital de la parte objeto de análisis y los comparables.

Cabe señalar, no obstante, que son escasos los datos empíricos sobre la fiabilidad de los enfoques propuestos. Debería considerarse cuidadosamente si tales enfoques pueden explicar las diferencias en el riesgo y, en consecuencia, en la rentabilidad esperada (en la medida en que existan) de proyectos comerciales en diferentes países.

En el apéndice 13 se incluyen ejemplos de ajustes por riesgo país.

5.5.4 Ajuste por riesgo país usando el ajuste del capital circulante como sustitutivo

Existe un argumento conforme al cual las diferencias en el capital circulante empleado son un reflejo de las diferencias en factores económicamente pertinentes como el riesgo país⁷¹, lo que afectaría la determinación de los precios de las operaciones entre partes independientes. Los ajustes del capital circulante realizados en comparables locales (y regionales) suponen evaluar el diferencial en las cuentas por cobrar y remunerarlo con una tasa de interés adecuada que tenga en cuenta el riesgo de crédito. En situaciones en las que las empresas operan en una región en la que no solo las circunstancias económicas, sino también el riesgo de crédito subyacente y las tasas de interés son considerablemente distintas a las de la parte objeto de análisis y de los comparables, también será necesario considerar ajustes para esas diferencias.

En estas situaciones, el ajuste del capital circulante se realiza en dos fases. La primera consiste en ajustar a cero las cuentas por cobrar de los comparables del país A y aplicar un tipo de interés del país A al diferencial, lo que se traduce en menores ingresos en los comparables y, por lo tanto, en un margen menor de beneficio. La segunda consiste en ajustar las cuentas por cobrar de los elementos comparables desde cero hasta el nivel de la parte objeto de análisis en el país B y aplicarles una tasa de interés del país B, lo que incrementa los ingresos en los comparables y, por consiguiente, el margen de beneficio. En el apéndice 14 se proporcionan las fórmulas para calcular este ajuste.

Recuadro 17. Prácticas nacionales

Los países en desarrollo, a menudo por necesidad, deben basarse en comparables internacionales. Consecuentemente, los ajustes por riesgos específicos de cada país pueden revestir particular importancia para los países en desarrollo.

Para realizar ajustes por riesgo país, **se requiere la aplicación de juicio profesional.** Algunos países, como Australia, tienden a evitar estos ajustes. Colombia considera que no dispone de conocimientos suficientes sobre cuándo y cómo utilizar un ajuste por riesgo país (y en qué tipos de operaciones).

Sudáfrica utiliza siempre comparables internacionales, dado que carece de comparables locales disponibles. Selecciona primero países con el mismo perfil de riesgo y, de no ser posible, países con perfiles de riesgo diferentes, lo que obliga a realizar ajustes por riesgo país.

⁷¹ Estas pueden manifestarse como diferencias en las tasas de interés de la deuda a corto plazo, en las condiciones de crédito y en los riesgos de crédito para los prestatarios comerciales. Véase Gonnet, S., Starkov y otros (2014), *Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing countries*.

México señala que, debido a limitaciones existentes sobre el número de empresas locales cotizadas, con frecuencia procura utilizar comparables externos ubicados en mercados similares. Los mercados de Estados Unidos y Canadá están estrechamente relacionados con el mercado mexicano a través de acuerdos de libre comercio. México toma a menudo en consideración los ajustes geográficos del mercado cuando usa comparables de Estados Unidos o Canadá. En cambio, aunque Colombia usa también comparables de esos países, no realiza ningún ajuste específico por riesgo país. En las circunstancias adecuadas, México puede considerar la posibilidad de realizar búsquedas de comparables de economías similares como, por ejemplo, de India y Malasia.

Canadá suele utilizar comparables de Estados Unidos, pero, debido a las diferencias en el riesgo de los mercados, a veces se considera que es necesario realizar ajustes. Sin embargo, es difícil cuantificar este tipo de ajustes.

Fuente: Entrevistas de la OCDE a representantes de países, mayo de 2016.

6. Interpretación y uso de los datos recabados y determinación de la remuneración de plena competencia

(Paso 9 del proceso tipo descrito en el capítulo III de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia, y en el párrafo 5.3.7 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo).

Un análisis de comparabilidad, y la aplicación del método más adecuado de determinación de los precios de transferencia, pueden dar lugar a un “rango” de indicadores financieros (de precios o márgenes de beneficio) igualmente fiables. Reconociendo que la determinación de precios de transferencia no constituye una ciencia exacta, en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia se afirma:

[H]abrá muchas ocasiones en las que la aplicación del método o métodos más apropiados conduzca a un rango de cifras relativamente igual de fiables. En estos casos, las diferencias entre las cifras del rango pueden deberse a que, en general, la aplicación del principio de plena competencia permite solo una aproximación a las condiciones que se hubieran establecido entre las empresas independientes. También es posible que los diferentes puntos del rango reflejen el hecho de que empresas independientes que realicen operaciones comparables en circunstancias comparables pueden no establecer exactamente el mismo precio para la operación⁷².

Por consiguiente, una práctica común consiste en calcular un rango de resultados y determinar si el indicador financiero relacionado con la operación objeto de análisis se encuentra dentro de ese rango de plena competencia. De ser así, lo habitual será considerar que el precio de transferencia se puede aceptar como precio de plena competencia. De lo contrario, el contribuyente o la autoridad tributaria deberán realizar un ajuste al beneficio imponible que sitúe el indicador pertinente dentro del rango.

En las normas relativas a la determinación de los precios de transferencia de algunos países se define explícitamente el rango de plena competencia y, en los casos en que este no se puede identificar, se permite el uso de técnicas estadísticas. Estas se describen más adelante.

⁷² Párrafo 3.55 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

6.1 El rango de plena competencia

Un rango de plena competencia es un rango de cifras de indicadores financieros aceptables (por ejemplo, el precio, el margen de reventa, el margen de costo, el ratio de beneficio neto o la distribución de resultados) que resulta de aplicar el método más adecuado de precios de transferencia a un número de operaciones no vinculadas, todas ellas comparables entre sí e igualmente comparables con la operación vinculada. Cuando los resultados de la operación u operaciones vinculadas se encuentran dentro del rango de plena competencia, se considera que el contribuyente cumple con el principio de la plena competencia, por lo que no se justificaría ningún ajuste.

Lo normal es que el rango de plena competencia sea relativamente reducido. Es poco probable que una búsqueda realizada a partir de bases de datos comerciales, y sin aplicar filtros adicionales ni procesos manuales de selección, genere rangos de plena competencia, ya que a menudo hay diferencias cualitativas que pueden afectar los resultados.

En algunos casos es difícil para un contribuyente o una administración tributaria determinar si un rango es realmente un "rango de plena competencia". Las administraciones tributarias en ocasiones también se muestran preocupadas por la incertidumbre que se genera cuando el conjunto de comparables arroja un rango de resultados de gran amplitud. Por este motivo, a los países puede convenirles introducir una disposición normativa que limite la aplicación del concepto a rangos relativamente reducidos. Por ejemplo, se podría especificar que el punto más alto de un rango no debe exceder determinado porcentaje (digamos el 25 %) con respecto al punto más bajo del rango. Cuando se exceda este límite, se puede estipular un enfoque estadístico.

6.2 Enfoques estadísticos

La aplicación del método más adecuado puede dar lugar a una serie de indicadores financieros para los cuales el grado de comparabilidad de cada uno con las operaciones vinculadas y entre sí sea incierto. Este puede ser el caso cuando, por ejemplo, se utiliza una base de datos comercial. Es poco probable que esa base de datos proporcione información suficiente para comparar con un elevado grado de precisión las operaciones subyacentes que se llevarán a cabo. En tales casos, en las normas relativas a la determinación de los precios de transferencia puede especificarse el uso obligatorio de una técnica estadística. La técnica estadística más utilizada probablemente sea la del rango intercuartílico, aunque existen muchas otras. Véase el apéndice 15 sobre cómo calcular un intervalo intercuartílico.

Recuadro 18. Productor de azúcar

Conforme a los datos del ejemplo del recuadro 5, lo que caracteriza con más precisión a la empresa A (productora de azúcar) es que se trata de un "fabricante por contrato", conforme a lo cual el método más adecuado de determinación de los precios de transferencia es el de margen neto operacional, aplicando como INB los beneficios de explotación/costos totales. La búsqueda en la base de datos arrojó un resultado de 33 comparables potenciales. De la base de datos se extrajeron los ratios INB pertinentes (beneficios de explotación/costos totales) para cada uno de los comparables potenciales, lo que generó un rango de entre el 1,2 % y el 14,7 %.

Se observó que en el proceso de búsqueda se había identificado una cantidad relativamente elevada de comparables potenciales y se había generado un rango relativamente amplio. También se señaló que la naturaleza del proceso de búsqueda daba lugar a cierta incertidumbre en relación con el grado de

comparabilidad de cada uno de los comparables potenciales, y que no era posible identificar esa incertidumbre ni realizar ajustes para reflejarla. Por consiguiente, se decidió emplear un enfoque estadístico que tuviera en cuenta la tendencia central a reducir el margen de conformidad con la legislación nacional sobre determinación de los precios de transferencia del país A.

Mediante el enfoque estadístico se identificó un rango intercuartílico de 6,1 % a 8,8 %. El INB real de la empresa A era negativo para el período en cuestión. Consecuentemente, se decidió ajustar el beneficio imponible de la empresa A a un nivel que llevara su ratio de beneficio de explotación/costos totales a un punto adecuado dentro del rango. En este caso se decidió utilizar el punto medio del rango.

6.3 Determinación de un rango o punto de plena competencia a partir de un resultado potencialmente comparable

Una alternativa a los ajustes de comparabilidad podría consistir en seleccionar un punto diferente en el rango dependiendo del nivel de funciones realizadas, de los activos utilizados y de los riesgos asumidos. Por ejemplo, podría determinarse la remuneración de plena competencia de un distribuidor con funciones, activos y riesgos relativamente limitados con respecto a un punto inferior en el rango de resultados de distribuidores no vinculados. Del mismo modo, se podría aplicar un punto más elevado para determinar la remuneración de plena competencia de un distribuidor con relativamente más funciones, activos y riesgos.

Recuadro 19. Prácticas nacionales

Los reglamentos estadounidenses describen tanto el concepto de “rango de plena competencia” como el de rango intercuartílico. Se puede utilizar uno u otro en función de la calidad de los comparables (es decir, de su grado de semejanza con la operación vinculada) y de la coherencia de los comparables (es decir, de su grado de semejanza entre sí). En consecuencia, cuando se pueda construir un rango a partir de comparables de alta calidad y muy coherentes, podrá aplicarse un rango de plena competencia que incluya todos los comparables y un resultado dentro del rango que se considere de plena competencia. En cambio, si los comparables son de menor calidad o menos coherentes, pueden utilizarse para construir un rango intercuartílico que omita el 25 % más bajo y más alto de los comparables. Los resultados que quedan al margen del rango intercuartílico forman por lo general el promedio del rango. La adopción de estos conceptos de rango por parte de Estado Unidos se basa en el reconocimiento de que los métodos estadísticos (como el del rango intercuartílico) pueden ser adecuados para mejorar la fiabilidad del análisis cuando los comparables no son de la más alta calidad ni de la máxima coherencia y cuando no se pueden justificar diferencias sustanciales utilizando ajustes de comparabilidad que aumenten la confiabilidad de la comparación.

Noruega también considera que esta tendencia en la selección de un punto diferente en el rango es una alternativa a los ajustes de comparabilidad.

Fuente: Entrevistas de la OCDE con representantes de países, mayo de 2016.

6.3.1 Ratios (financieros) de diagnóstico

En determinados casos también pueden utilizarse ratios de diagnóstico para mejorar la fiabilidad de un conjunto de comparables potenciales. Estos ratios pueden servir de ayuda para diferenciar los resultados de operaciones que presenten grados diferentes de comparabilidad y, potencialmente, para descartar del conjunto de posibles comparables los resultados cuyo grado

de comparabilidad sea menor⁷³. Se puede utilizar un ratio de diagnóstico, o una combinación de ellos, como una especie de filtro adicional para reducir un rango cuando en un conjunto de comparables potenciales persisten deficiencias de comparabilidad que de otro modo serían difíciles de eliminar, dando como resultado un rango que de otra forma sería demasiado amplio. Por ejemplo, un ratio entre los gastos de comercialización y publicidad y las ventas podría ser un indicador de la intensidad de la función de comercialización y publicidad ejercida. Esta relación podría utilizarse después para dar mayor precisión al rango de plena competencia basado en comparables con niveles similares de intensidad de comercialización y publicidad. Los ratios de diagnóstico también se pueden usar de otros modos para ayudar a analizar e interpretar datos de un conjunto de comparables potenciales.

Entre otros ejemplos de índices diagnósticos utilizados figuran los siguientes: intangibles sobre activos totales, (promedio de) días de inventario, (promedio de) días por cobrar, (promedio de) días por pagar, volumen de facturación por empleado, activos fijos sobre activos totales, inventario sobre ventas, activos circulantes sobre activos totales, activos fijos sobre ventas totales, activos fijos sobre número de empleados, gastos operativos sobre ventas, costo de ventas sobre ventas, e inventario sobre activos totales.

El tipo de ratio que se aplique dependerá de varios factores relacionados con el carácter de la empresa y, en particular, con los generadores de valor clave identificados en el negocio.

También depende de la disponibilidad de datos. Un buen análisis funcional y una buena comprensión del negocio ayudan a analizar qué ratios de diagnóstico pueden ser útiles, así como a evitar “selecciones a la medida” u otros usos subjetivos de tales técnicas⁷⁴. Véanse los apéndices 16, 17 y 18 sobre ratios financieros comunes y ratios de medición de funciones, activos y riesgos.

6.4 Enfoques acumulativos

El enfoque acumulativo consiste en dividir las actividades de una empresa en una serie de componentes y luego determinar o someter a prueba un rendimiento de plena competencia para cada uno de esos componentes. El rendimiento de la actividad combinada se obtiene sumando el rendimiento de cada uno de los componentes.

Recuadro 20. Enfoques acumulativos

Australia aplica el enfoque acumulativo en determinadas circunstancias, y a menudo lo hace en combinación con otros métodos o enfoques de determinación de los precios de transferencia.

A modo de ejemplo, tomemos una entidad, la empresa X, radicada en el país X, que fabrica productos mediante el ensamblaje de piezas, y luego comercializa y vende el producto acabado a terceros. Estos son los hechos clave:

- La empresa X adquiere el componente A de la empresa Y radicada en el País Y. Esta es la pieza técnicamente más compleja, que incorpora intangibles debidamente atribuibles a la empresa Y.
- La empresa X también adquiere otras piezas a proveedores vinculados y no vinculados.
- En el proceso de ensamblaje, la empresa X no usa intangibles valiosos ni asume un riesgo significativo.

⁷³ Véase el párrafo 3.56 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

⁷⁴ Se puede consultar un ejemplo de cómo calcular los ratios de diagnóstico en Gommers, E., Reyneveld, J. y Lund, H., julio-agosto de 2007, *Pan-European Comparables Searches: Enhancing Comparability Using Diagnostic Ratios* (Búsquedas de comparables paneuropeos: mejora de la comparabilidad mediante ratios de diagnóstico).

- La empresa X vende los productos acabados a clientes no vinculados. Al hacerlo, realiza una operación de venta en la que se ejercen funciones, se utilizan activos y se asumen riesgos similares a los de terceros distribuidores en circunstancias análogas. Mantiene la propiedad legal de los productos acabados hasta el punto de venta.

En el análisis de comparabilidad se concluye que lo más conveniente es aplicar un método unilateral, tomando a la Empresa X como la parte objeto de análisis. Sin embargo, no es posible identificar empresas independientes comparables que realicen las mismas funciones de ensamblaje y venta en las mismas condiciones. No obstante, sí se dispone de información sobre ensambladores y distribuidores independientes, por lo que podría considerarse el uso de un enfoque acumulativo como medio de realizar un cálculo aproximado del rendimiento de las funciones de montaje y ventas. En este caso:

- El rendimiento de la función de ensamblaje puede determinarse utilizando como comparables a ensambladores independientes o fabricantes de bajo riesgo. En este caso, el método aplicable adecuado podría ser el de costo incrementado o de rendimiento de los activos.
- El rendimiento de la función de ventas puede determinarse utilizando como comparables a distribuidores independientes de compra/venta. En este caso, el método aplicable adecuado podría ser el de margen de beneficio bruto o de margen neto (beneficios de explotación/ventas o beneficios de explotación/gastos operativos).

Los resultados de ambos análisis se combinarían después para llegar a la remuneración total de plena competencia de la empresa X. Al adoptar este tipo de enfoque, es esencial asegurarse de que el análisis en su conjunto tenga sentido. No siempre es válido afirmar que la suma de las partes sea una medida fidedigna del conjunto, especialmente cuando existen beneficios sinérgicos considerables entre sus componentes. También se tomarán precauciones para evitar conteos duplicados de incentivos por funciones, activos y riesgos que pueden ser comunes a ambos componentes.

Téngase en cuenta que, cuando el enfoque acumulativo combine los resultados de dos eslabones de la cadena de valor, con frecuencia será necesario plantear la hipótesis de un precio de transferencia interno entre el primer eslabón y el segundo.

7. Resumen

En la **parte II** se ha explicado la función que desempeñan los datos sobre comparables cuando se analizan los precios de transferencia y se determina, o se somete a prueba, el precio de una operación entre empresas asociadas. También se han sugerido en la parte II las medidas que podrían adoptarse para mejorar el acceso a los datos existentes y la eficacia de los análisis de comparabilidad.

PARTE III: ENFOQUES PARA LA APLICACIÓN DE PRINCIPIOS ACEPTADOS INTERNACIONALMENTE CUANDO NO SE DISPONE DE COMPARABLES

1. Introducción

Es poco probable que las cuestiones analizadas en la parte II y las medidas que se sugieren en ella brinden una solución integral al problema básico que enfrentan muchos países en desarrollo: la escasez de información para llevar a cabo un análisis de comparabilidad fiable. Los países en desarrollo informan sistemáticamente que este asunto en particular constituye un problema, tal como se puso de manifiesto en el informe al Grupo de Trabajo del G-20 sobre el impacto de la erosión de la base imponible y traslado de beneficios en países de ingreso bajo. Esto se ve asimismo reflejado en el Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo: “En la práctica, a menudo es extremadamente difícil —especialmente en algunos países en desarrollo— obtener información adecuada para aplicar el principio de la plena competencia”⁷⁵.

Por lo tanto, en la parte III se examinan las medidas que podrían tomarse para abordar situaciones en las que no se dispone de datos. Entre ellas figuran:

- adoptar medidas para aumentar el volumen de información disponible de fuentes primarias y, en particular, la cantidad de datos de acceso público derivados de las cuentas financieras de empresas independientes;
- indagar el uso de otros datos que puedan orientar la naturaleza del principio de plena competencia de la operación;
- utilizar regímenes de protección u otras normas prescriptivas;
- utilizar el método de la distribución del resultado;
- utilizar medidas antiabuso.

Debe tenerse en cuenta que, si bien la comparabilidad es siempre un principio esencial que forma parte integral del principio de plena competencia, y que todos los datos disponibles y fiables deben utilizarse tanto como sea posible, rara vez se dispone de todos los datos necesarios que proporcionen una medida bien definida del precio o del resultado de plena competencia. En muchos casos, los datos de comparabilidad proporcionan información que solo puede ofrecer una aproximación al precio de plena competencia. Así se reconoce en la sección de la parte II en la que se analiza el principio de plena competencia. En otros casos, los datos de comparabilidad disponibles no pueden hacer más que informar o proporcionar algunas indicaciones sobre la situación de plena competencia.

Este cuadro de situación significa que todas las partes deben ser realistas a la hora de utilizar los datos de comparabilidad y evitar la percepción equivocada de que los análisis de

⁷⁵ Véase el párrafo 1.10.6 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo.

comparabilidad ofrecen siempre como resultado una respuesta bien definida y definitiva. A menudo es necesario reconocer que un análisis de comparabilidad solo proporciona una respuesta aproximada y que, en muchos casos, será necesario contar con cierta flexibilidad para dar con una solución bien fundamentada.

Algunos países, en particular los más experimentados en la determinación de precios de transferencia, tratan de mitigar este problema negociando con los contribuyentes para llegar a resultados razonables y acordes con el principio de plena competencia, mientras que otros, especialmente muchos países en desarrollo, prefieren evitar esta manera de resolver los casos. Además, muchos países en desarrollo informan que no tienen la capacidad para negociar de este modo⁷⁶. Sin embargo, cuando las administraciones tributarias negocian con los contribuyentes, toman como base los datos disponibles.

2. Enfoques para aumentar la disponibilidad de datos sobre comparables procedentes de fuentes primarias

La disponibilidad de información societaria en el dominio público se ve condicionada por diversos factores relacionados, entre ellos los determinantes de carácter macro, los enfoques normativos y las prácticas administrativas. El determinante de partida más obvio es la relación entre el tamaño de la economía de un país y el número de empresas que operan en él. Otros posibles factores incluyen la posición dominante en los mercados de unas pocas empresas multinacionales de gran tamaño, o niveles sustanciales de propiedad estatal en determinados sectores, y la importancia de agentes económicos de menor tamaño, y a veces informales, en muchos países en desarrollo. Además de estos factores estructurales, existe también una variedad de opciones regulatorias y administrativas que afectan la disponibilidad de la información.

El marco regulatorio de un país, que especifica las obligaciones en materia de preparación y presentación de cuentas financieras, es la fuente de la información a la que acceden los proveedores de bases de datos privadas. A pesar de las múltiples iniciativas llevadas a cabo para reforzar las prácticas de contabilidad y auditoría, como los esfuerzos de armonización en la Unión Europea encaminados a garantizar la accesibilidad pública a las obligaciones generales de preparar y presentar cuentas financieras a que están sujetas las empresas, muchos países aún carecen de un marco adecuado. Con frecuencia, solo un reducido grupo de empresas (las que cotizan en bolsa, las financieras, etc.) está obligado a preparar y publicar sus cuentas⁷⁷. En algunos casos, no existen registros centrales que permitan el acceso a información de la empresa o los que existen tienen una funcionalidad limitada, lo que complica los esfuerzos para recopilar información estandarizada. Tal es el caso, por ejemplo, cuando la información no está disponible en formato electrónico o solo se comparte en forma desglosada. El costo y la facilidad de acceso a los registros influyen en las estrategias de adquisición de datos de los proveedores de bases de datos comerciales. Mientras que varios países no cobran por acceder a la información, otros agregan un costo significativo cuando se adquieren grandes cantidades de datos. Por último, incluso cuando se han establecido obligaciones de presentación de informes y los costos de adquisición son razonables, la falta de cumplimiento y de aplicación efectiva pueden limitar la disponibilidad de los datos. El hecho de

⁷⁶ En este sentido, las administraciones tributarias pueden obtener apoyo mediante asistencia técnica o la intervención de expertos en el marco de programas como Inspectores Fiscales sin Fronteras, una iniciativa conjunta de la OCDE y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

⁷⁷ Además, suelen aplicarse umbrales de exclusión basados en el tamaño para reducir los costos de cumplimiento de entidades pequeñas y medianas.

que varias importantes economías europeas⁷⁸ no figuren en las bases de datos públicas probablemente obedezca, en parte, al comportamiento en materia de cumplimiento de empresas que no cotizan en bolsa y a las distintas estrategias destinadas a garantizar que se cumplan los requisitos de presentación de documentos. Las sanciones por no presentar información financiera difieren considerablemente incluso entre Estados miembros de la Unión Europea.

Si bien no es motivo de preocupación primordial, el uso de información societaria para fines tributarios debe tenerse en cuenta en las iniciativas de reforma financiera corporativa que están en marcha o que se implementen en el futuro. El debate público sobre la transparencia, el gobierno corporativo y la divulgación de información financiera de las empresas es cada vez más intenso. Las opiniones de numerosos afectados y partes interesadas cubren una amplia gama de objetivos y expectativas políticas. Consecuentemente, a través de diversas iniciativas lideradas por la Unión Europea e instituciones financieras internacionales para fortalecer las prácticas de contabilidad y auditoría se ha tratado de apoyar la vía de la reforma⁷⁹, a pesar de lo cual subsisten importantes obstáculos. Así pues, a la hora de introducir o reformar requisitos de información empresarial, debe tenerse en cuenta la importancia de contar con registros de acceso público para la correcta implementación de los regímenes de precios de transferencia⁸⁰.

3. Enfoques centrados en la naturaleza del principio de plena competencia de una operación

Examinar la naturaleza del principio de plena competencia de una operación puede ser particularmente útil cuando no se encuentran comparables suficientemente fiables. En esta sección se describe la importancia de la delimitación precisa de una operación incluso cuando no se dispone de comparables. Son varios los casos de este tipo.

3.1. Examen de los beneficios percibidos

El examen de los beneficios es una aplicación general del principio de plena competencia, pero se realiza con más frecuencia en relación con los pagos entre empresas asociadas por la prestación de servicios o por el derecho de utilizar un valor intangible valioso.

Con respecto a los servicios y a la cuestión de cuándo se ha prestado un servicio, las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia establecen que todo:

[...] depende de si la actividad supone [...] un interés económico o comercial para reforzar [o mantener] su posición comercial. Esto puede determinarse analizando si, en circunstancias comparables, una empresa independiente hubiera estado dispuesta a pagar a otra empresa independiente la ejecución de esta actividad o si la hubiera ejecutado ella misma internamente⁸¹.

⁷⁸ Véase también el borrador para debate sobre la acción 11 en relación con la base imponible y el traslado de beneficios.

⁷⁹ Véanse, por ejemplo, los trabajos del Centro para la Reforma de la Información Financiera del Grupo Banco Mundial (<http://go.worldbank.org/TJIUDM0870>), y de la Comisión Europea en materia de armonización de los requisitos de información en la Unión Europea y para la promoción de estándares equivalentes en terceros países (http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/index_en.htm).

⁸⁰ Véase Devereux, M. y otros, *Transparency in Reporting Financial Data by Multinational Corporations* (Transparencia en la presentación de informes financieros por parte de empresas multinacionales) (2011).

⁸¹ Párrafo 7.6 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

Esto significa que un análisis de comparabilidad sobre la prestación de un servicio incluiría preguntarse si, en condiciones de plena competencia, se efectuaría algún pago.

Con frecuencia, podrá aplicarse un examen similar cuando se considere la posibilidad de efectuar un pago por el derecho de usar un intangible, normalmente en forma de regalía. La aplicación del principio de plena competencia a las operaciones con bienes intangibles es compleja (y vuelve a plantearse más adelante), pero una pregunta clave que debe formularse es si, en condiciones de plena competencia, el pagador de una suma relacionada con el derecho de utilizar intangibles estaría dispuesto a pagar por ese derecho a una parte no vinculada (en forma total o parcial). Como parte de ese análisis cabría preguntarse, por un lado, si el licenciatario necesita usar el intangible en su negocio, si se beneficia con su uso, y, en caso afirmativo, en qué medida se beneficia (es decir, hasta qué punto el intangible crea valor para el licenciatario), y, por el otro, si el licenciante, en condiciones de plena competencia, tendría derecho a imponer una regalía por el uso del intangible en cuestión. Las respuestas a estas preguntas son un elemento importante para determinar si el pago de una regalía cumple el principio de plena competencia, o en qué medida lo cumple.

4. Regímenes de protección, margen fijo y otros enfoques prescriptivos⁸²

En un régimen de precios de transferencia, un régimen de protección es una medida de simplificación que, en virtud de una norma, se aplica a una categoría determinada de contribuyentes u operaciones, exonerándolos de ciertas obligaciones impuestas por las normas generales de precios de transferencia de un país. Una de las ventajas principales de los regímenes de protección correctamente estructurados es que, en todos los casos, pueden reducir la necesidad de buscar datos sobre comparables y de realizar estudios de referencia. En el capítulo IV, sección E, de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia, se pueden brindar orientaciones generales sobre los regímenes de protección.

A los efectos de esta guía práctica, un régimen de protección hace referencia a dos tipos de disposiciones:

- Un mecanismo que permite a una administración tributaria fijar un método adecuado de determinación de precios de transferencia, y un nivel o rango de indicadores financieros asociados, que, a su entender, cumple los requisitos de las normas de precios de transferencia. Este régimen de protección solo es aplicable en relación con una categoría específica de operación. (“Régimen de protección para precios de transferencia”).
- La especificación por parte de una administración tributaria de un proceso que, cuando se aplica con respecto a una categoría definida de operación, se considera que produce un resultado que cumple los requisitos de las normas de precios de transferencia. (“Régimen de protección sobre el proceso de determinación de precios de transferencia”).

Ambos tipos de régimen de protección tienen posibles ventajas tanto para las administraciones tributarias como para los contribuyentes. A continuación se analizan en primer lugar los regímenes

⁸² Adviértase que, aunque aquí se tratan los regímenes de protección, los márgenes fijos y otros enfoques prescriptivos como posibles medios para abordar la falta de comparables, también pueden aplicarse por otros motivos, entre ellos como forma de simplificación o como medidas contra el abuso.

de protección para precios de transferencia, pero cabe señalar que muchas de las consideraciones sobre ellos se aplican igualmente a los regímenes de protección sobre el proceso de determinación de precios de transferencia.

4.1 Régimen de protección para precios de transferencia

Habitualmente, los regímenes de protección para precios de transferencia están regulados en directrices, reglamentos o leyes fiscales.

Los regímenes de protección establecidos por ley tienen la ventaja de brindar a los contribuyentes un mayor grado de certidumbre. Sin embargo, dado que no pueden ajustarse con facilidad, los términos de este tipo de régimen deben analizarse cuidadosamente.

En cambio, las directrices y reglamentos administrativos que publican las administraciones tributarias suelen ofrecer una flexibilidad mayor. Dado que las opciones en materia normativa varían, es recomendable que, a la hora de diseñar los regímenes de protección, las administraciones consideren las siguientes opciones. Por ejemplo, un modelo puede consistir en establecer por vía reglamentaria (para proporcionar mayor seguridad al contribuyente) las condiciones de admisión al régimen de protección y el método aplicable, pero publicar como directrices administrativas el rango o resultado aplicables, que se actualizarán periódicamente, para contribuir a garantizar que siguen reflejando de forma aproximada un resultado de plena competencia. (Para un ejemplo de este tipo de regulación, véase el apéndice 19).

En esos reglamentos suele especificarse:

- una categoría de operación que se encuadre en el ámbito de aplicación del régimen de protección;
- el método de determinación de precios de transferencia que se prevé aplicar en esas operaciones;
- el nivel (o rango de niveles) del indicador financiero que se utilizará en la aplicación de ese método. Este puede ser, por ejemplo, un precio, un margen de beneficio bruto o un margen de beneficio neto, o una gama de tales márgenes.

Por ejemplo, en un régimen de protección puede especificarse que, como método, se utilice el de costo incrementado y que se aplique, digamos, un margen del 5 % cuando se determine o examine el precio de transferencia de la prestación de cierto tipo de servicio definido.

Los regímenes de protección son especialmente adecuados para operaciones que, en principio, pueden ser comparadas, por lo general con funciones que no utilizan activos intangibles valiosos ni asumen un riesgo significativo. En principio, estos suelen ser los tipos de funciones que realizan las "partes objeto de análisis" cuando se usa un método unilateral.

En la práctica, los regímenes de protección pueden ser apropiados para una amplia gama de operaciones, entre otras:

- Industria manufacturera, especialmente en los casos en que el fabricante no tiene derecho a activos intangibles valiosos ni asume un riesgo significativo. En esta categoría suele incluirse a los fabricantes que son esencialmente fabricantes a precio fijo o por contrato.

- Entidades de venta y distribución, incluidos los agentes de ventas, cuya función, al igual que en el caso anterior, no implique la explotación de activos intangibles valiosos ni la asunción de riesgos significativos.
- Prestación de servicios que no impliquen la explotación de activos intangibles valiosos ni la asunción de riesgos significativos⁸³.

La definición de la categoría de las operaciones admisibles es importante en el diseño de un régimen de protección, dado que éste permitirá tratar los resultados que entren en su ámbito como de plena competencia. Posiblemente siga siendo necesario analizar las operaciones en las que se haya aplicado un régimen de protección, pero esos análisis habrán de centrarse en la admisibilidad de la operación más que en los resultados obtenidos.

Los regímenes de protección pueden serlo por “adhesión” o por “exclusión”. Los primeros son regímenes de protección a los que el contribuyente puede decidir adherirse para beneficiarse de ellos. En este tipo de régimen, el contribuyente que opta por no adherirse debe aplicar las normas de precios de transferencia y documentar su aplicación. En los regímenes de protección por exclusión, el contribuyente debe aplicar el método que se le especifique a las operaciones que se encuadren dentro del régimen, a menos que decida excluirse. Si el contribuyente decide excluirse del régimen de protección, deberá aplicar las normas de precios de transferencia y documentar su aplicación. Por lo general, el contribuyente que decide excluirse de un régimen de protección es quien debe probar que el método que ha escogido cumple el principio de plena competencia. Por consiguiente, el régimen por exclusión será una alternativa más sencilla para muchos países en desarrollo, ya que tiene el potencial de reducir los costos administrativos.

En el contexto de esta guía práctica, el beneficio más importante del régimen de protección en cuanto a método es que elimina la necesidad de que el contribuyente realice análisis completos de comparabilidad y estudios de referencia al determinar o examinar sus precios de transferencia y al preparar su documentación. Al mismo tiempo, la administración tributaria ya no tiene que realizar el mismo análisis de comparabilidad ni el estudio de referencia durante la auditoría de un caso específico. Cuando una administración fiscal realiza una auditoría, normalmente se limita a verificar que la operación en cuestión cae dentro del ámbito del régimen de protección. Por consiguiente, un régimen de protección ofrece un mecanismo que permite aplicar las reglas de precios de transferencia sin necesidad de que el contribuyente ni la administración tributaria deban identificar en cada caso datos sobre operaciones comparables.

Además, los regímenes de protección pueden tener varias ventajas tanto para los contribuyentes como para las administraciones fiscales:

- En el caso de los contribuyentes, pueden reducir los costos de cumplimiento y brindarles cierto grado de certidumbre en el tratamiento de algunas operaciones.
- En el de las administraciones tributarias, pueden reducir los costos de ejecución, liberando recursos de auditorías de asuntos de rutina y bajo riesgo. La auditoría de esos casos suele

⁸³ Véase el capítulo VII, sección D, de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

limitarse a verificar que la operación en cuestión satisface las condiciones del régimen de protección.

Al establecer un precio o margen del régimen de protección es preciso tomar recaudos para garantizar que se aproxime a un precio de plena competencia. Si el precio o el margen que se establece es demasiado bajo, o si el rango no se determina adecuadamente, pueden perderse ingresos fiscales y las empresas multinacionales obtendrán una ventaja fiscal sobre las empresas independientes. Además, existe el riesgo de que los regímenes de protección puedan crear mecanismos de competencia tributaria entre países y de planificación fiscal por parte de las multinacionales: si el régimen de protección es demasiado bajo, podría operar como un régimen de incentivos fiscales, atrayendo ganancias (debidamente imponibles en otros lugares) a las que el régimen de protección podría "dar refugio"⁸⁴. Si el precio o el margen que se establece es demasiado alto y se dispone de una cláusula de exclusión, los contribuyentes pueden optar por no adoptarlo; ello podría dar lugar a situaciones de doble imposición y generar solicitudes de ajuste compensatorio de la administración tributaria de la contraparte.

La necesidad de fijar un precio o margen del régimen de protección lo más próximo posible a las condiciones de plena competencia significa que la autoridad tributaria deberá llevar a cabo algún tipo de ejercicio de evaluación comparativa utilizando datos sobre comparables. Normalmente, no sería necesario realizar ese ejercicio más de una vez al año (para fijar el precio o el margen), y en algunos casos la frecuencia podría ser incluso menor.

Esta necesidad de realizar tal ejercicio plantea la cuestión de la fuente de los datos. A la hora de identificar datos sobre comparables adecuados para establecer el margen de un régimen de protección, si no se dispone de datos o estos son escasos, una solución puede ser recurrir a los datos que ya están en manos de la administración tributaria, obtenidos principalmente de la información de las declaraciones de impuestos. Esa información es confidencial, pero debería ser posible utilizarla para identificar y especificar un precio o rango adecuados sin revelar la identidad de los contribuyentes en los que se basa el análisis. Para facilitar la verificación de la fiabilidad del análisis, puede ser una buena práctica poner a disposición del público una descripción detallada del análisis en la que se incluyan los criterios utilizados para la selección de datos que se reúnen y los resultados desglosados. A tal fin, puede ser útil que tanto países como organizaciones regionales e internacionales evalúen la posibilidad de crear un conjunto internacional o regional de datos basados en información que ya obra en poder de las administraciones tributarias, presentados en un formato desglosado que conserve la confidencialidad del contribuyente, y sujetos a la transparencia del proceso.

Con el fin de reducir el riesgo de que un régimen de protección genere doble imposición o doble exención fiscal, se pueden adoptar varias medidas:

- La administración tributaria debe asegurarse de que los márgenes del régimen de protección son próximos a los de la posición de plena competencia.

⁸⁴ Véase el capítulo IV, sección E.4, de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

- Las normas deberían permitir a los contribuyentes optar por no adherirse a ningún régimen preceptivo de protección, siempre que puedan demostrar un resultado alternativo de plena competencia⁸⁵.
- Si hay un tratado vigente, los precios de transferencia establecidos en el marco del régimen de protección deberán encuadrarse en el ámbito de aplicación del tratado, y deberá facilitarse el acceso a un marco de los procedimientos amistosos o, si procede, a medidas para eliminar la doble imposición. Lo ideal sería que las partes en el convenio acordasen los regímenes de protección (véase más abajo).
- El régimen de protección solo debería aplicarse a los precios reflejados en las cuentas financieras. No debería permitir "ajustes a la baja" para beneficiarse de la posición contable a la medida de la ganancia imponible. Ese ajuste puede dar lugar a doble exención fiscal.

La cooperación regional o internacional resulta provechosa a la hora de crear regímenes de protección.

- La primera ventaja está dada por la creación de regímenes de protección bilaterales que se acuerdan entre dos o eventualmente más de dos países, y reducen en gran medida el riesgo de doble imposición. Este tipo de regímenes solo son posibles en el marco de convenios internacionales en vigor, como tratados bilaterales, y es probable que tengan sentido solo cuando se registra un número relativamente elevado de operaciones entre empresas asociadas ubicadas en ambos países parte en el acuerdo bilateral⁸⁶.
- La segunda ventaja se deriva de la creación de regímenes de protección unilaterales mediante la cooperación regional. Esa cooperación tiene tres tipos de beneficios posibles. El primero es que puede resultar útil para las empresas contar con un enfoque armonizado en el marco de los regímenes de protección. El segundo es que un enfoque armonizado, con precios o márgenes de régimen de protección concertados, reduce el riesgo de competencia fiscal entre países. El tercero es que, a la hora de diseñar y poner en práctica un régimen de protección, se puede contar con el apoyo de igual a igual entre países.

La cooperación regional e internacional también brinda una oportunidad importante de crear y registrar datos a partir de la información que obra en poder de las administraciones tributarias. Como se ha señalado anteriormente, la información financiera en manos de las administraciones tributarias, derivada en gran medida de los datos que se encuentran en las declaraciones de impuestos, probablemente resulte muy útil a la hora de establecer los márgenes del régimen de protección. Esa información procedente de varios países, si se comparte o se hace pública, podría ser igualmente útil para los países que deseen utilizar comparables internacionales o examinar el rendimiento de una empresa extranjera asociada a un contribuyente nacional. En la parte IV de esta guía práctica se recomienda adoptar medidas de seguimiento sobre esta cuestión.

⁸⁵ Los mecanismos de exclusión son particularmente útiles cuando la carga de la prueba recae normalmente en la administración tributaria. En tales casos, una cláusula de exclusión puede incorporar una inversión en la carga de la prueba, haciéndola recaer sobre el contribuyente para que sea él quien deba demostrar la validez de su postura.

⁸⁶ En el anexo I al capítulo IV de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016) se incluye un ejemplo de memorando de entendimiento entre autoridades competentes para el establecimiento de regímenes de protección bilaterales (2016).

Recuadro 21. Prácticas nacionales⁸⁷: Australia

Australia considera que los regímenes de protección pueden ofrecer ventajas en lo que respecta a la reducción de los costos de cumplimiento, tanto de los contribuyentes como de las administraciones tributarias. Aunque siempre existe el riesgo de manipulación o uso indebido, un régimen de protección debidamente organizado debería redundar en beneficios netos para la administración tributaria (al ser la reducción en costos de recursos mayor que la pérdida de ingresos tributarios), al tiempo que los contribuyentes afectados ven reducidas las cargas derivadas del cumplimiento.

La Agencia Tributaria de Australia puso en marcha la iniciativa Registro Simplificado de Precios de Transferencia⁸⁸, por la que se permite a las entidades que cumplen los criterios establecidos optar por aplicar los requisitos simplificados de registro de precios de transferencia. La Agencia, con la información registrada de los contribuyentes, determinó los valores de régimen de protección realizando estudios comparativos por sector y análisis de sensibilidad al riesgo.

Los criterios de admisibilidad para aplicar las opciones de registro simplificado son los siguientes:

El total de las operaciones de las partes vinculadas internacionales del contribuyente (gastos o ingresos) es inferior o igual al 2,5 % de la facturación total de su grupo económico australiano.

El contribuyente no realiza operaciones de partes vinculadas con entidades de "determinados países"⁸⁹.

El contribuyente no realiza operaciones de partes vinculadas con regalías, cuotas de licencias ni acuerdos de investigación y desarrollo.

El contribuyente ha evaluado su cumplimiento de las reglas de precios de transferencia.

Otros criterios: el contribuyente no ha incurrido en pérdidas continuadas (durante tres años consecutivos), no ha experimentado una reestructuración en el último año y no realiza operaciones de servicios específicos con partes vinculadas por importes superiores al 15 % de la facturación. Los regímenes de protección son los siguientes:

<i>Distribuidores</i>	Ratio de beneficio antes de impuestos de un mínimo del 3 %
<i>Servicios intragrupo</i>	Margen sobre los costos de los servicios pertinentes: del 7,5 %, o inferior, por los servicios recibidos; del 7,5 %, o superior, por los servicios prestados.
<i>Servicios administrativos y de gestión</i>	Margen sobre los costos de los servicios pertinentes: del 5 %, o inferior, por los servicios recibidos; del 5 %, o superior, por los servicios prestados.
<i>Servicios técnicos</i>	Margen sobre los costos de los servicios pertinentes: del 10 %, o inferior, por los servicios recibidos; del 10 %, o superior, por los servicios prestados.
<i>Préstamos de bajo nivel (entrantes)</i>	Para los préstamos entrantes: El tipo de interés no es superior al del indicador de tipos de interés del Banco de la Reserva de Australia para las pequeñas empresas; variable; garantizado con inmuebles residenciales.

⁸⁷ En el apéndice 20 se ofrecen más ejemplos de prácticas nacionales sobre regímenes de protección.

⁸⁸ <https://www.ato.gov.au/business/international-tax-for-business/in-detail/transfer-pricing/simplifying-transfer-pricing-record-keeping/>.

⁸⁹ En general, países considerados facilitadores de acuerdos tributarios agresivos y de erosión de la base imponible y traslado de beneficios.

	<p>Los fondos aportados efectivamente con arreglo al préstamo son fondos en dólares australianos y esto se refleja en los contratos de préstamo. Los gastos asociados se pagan en dólares australianos</p>
<p>Fuente: https://www.ato.gov.au/business/international-tax-for-business/in-detail/transfer-pricing/simplifying-transfer-pricing-record-keeping/.</p>	

4.2 Regímenes de protección sobre el proceso de determinación de precios de transferencia

El régimen de protección sobre el proceso de determinación de precios de transferencia estipula un proceso que el contribuyente debe seguir para identificar un precio o un margen de plena competencia. Cuando se sigue el proceso establecido, se proporciona al contribuyente cierto grado de certeza de que el precio o margen resultante será aceptado por la autoridad tributaria como precio o margen de plena competencia (o, como mínimo, brindará protección al contribuyente frente a posibles sanciones), pero, a diferencia de los regímenes de protección para precios de transferencia descritos en la sección anterior, el régimen de protección sobre el proceso de determinación de precios de transferencia no especifica un método concreto para determinar los precios de transferencia ni un rango de resultados que han de alcanzarse. En otros casos, las directrices públicas sobre los procesos y los parámetros a cumplir permitirán a los contribuyentes autoevaluar el riesgo de que sus precios de transferencia sean objeto de una auditoría.

El régimen de protección sobre el proceso de determinación de precios de transferencia puede incluir, entre otras cosas:

- una descripción de las características de las operaciones comprendidas en el ámbito del régimen de protección;
- los pasos de un proceso de análisis de referencia; por ejemplo, los criterios que se emplearán en la búsqueda de comparables;
- cómo se utilizarán los datos de los comparables identificados; por ejemplo, estipulando un rango específico dentro del conjunto de datos que se pueda tratar como sustitutivo para un rango de plena competencia;
- el tratamiento que se dará a un resultado real que caiga fuera del rango; por ejemplo, se ajusta el resultado a un punto dentro del rango.

4.3 Otras normas prescriptivas

Algunos países también aplican normas prescriptivas a determinadas operaciones exigiendo, por ejemplo, un margen fijo determinado o estableciendo la forma en que habrá de calcularse un precio para todas las operaciones de un tipo específico. Algunos países pueden calificar tales disposiciones como medidas de simplificación adecuadas, al igual que los regímenes de protección. También se las puede considerar una respuesta normativa válida en otras situaciones, por ejemplo como medida antiabuso. Al diseñar este tipo de enfoques, debe tenerse en cuenta la posibilidad de que se genere doble imposición o doble exención. Algunos países aplican normas más o menos prescriptivas a ciertos tipos de operaciones, como las realizadas con productos básicos. Habitualmente, este tipo de normas se basan en precios cotizados en bolsas de materias

primas y similares, pero pueden prescribir ciertas condiciones. Véase el análisis de esta cuestión en la parte II, sección 3.3.1.

Recuadro 22. Prácticas nacionales: Brasil

La legislación sobre precios de transferencia en Brasil permite al contribuyente escoger cualquiera de los métodos establecidos, incluso si ello se traduce en el ingreso imponible más bajo.

El enfoque en materia de precios de transferencia aplicado permite el uso del método de precio libre comparable, el de precio de reventa y el de costo incrementado. El método de precio libre comparable es el único obligatorio en el caso de operaciones con productos básicos. Brasil no permite el uso del método de margen neto operacional ni el de distribución de resultado.

Importación y exportación

Bienes (que no sean productos básicos), servicios y derechos (en general):

Para operaciones de importación:

- Método de precio libre comparable.
- Método de precio de reventa (20 % del margen de beneficio bruto u otros márgenes específicos para sectores económicos específicos):
 - 30 % para los siguientes sectores: productos químicos; vidrio y productos de vidrio; pulpa de celulosa, papel y productos de papel, y metalurgia.
 - 40 % para los siguientes sectores: productos farmacéuticos; productos de humo; equipos e instrumentos ópticos, fotográficos y cinematográficos; equipos para uso dental, médico y hospitalario; extracción de petróleo y gas natural y productos derivados del petróleo.
- Método de costo incrementado (20 % de margen incrementado).

Para operaciones de exportación:

- Método de precio libre comparable.
- Método de precio al por mayor en el país de destino menos beneficio (15 % de margen de beneficio bruto).
- Método de precio al por menor en el país de destino menos beneficio (30 % de margen de beneficio bruto).
- Método de costo incrementado (15 % de margen incrementado).

Para operaciones con productos básicos, importación y exportación:

- Método de precio libre comparable: El valor del producto básico en la operación vinculada puede ajustarse a la prima promedio de mercado de la mercancía, considerando las diferencias que puedan existir entre la contratación estándar de la bolsa mercantil (futuros) tomada como referencia y los términos negociados entre partes vinculadas, tales como: condiciones de pago, cantidades negociadas, influencias climáticas en las características del producto, costos de intermediación en las compras y ventas entre entidades no vinculadas, embalaje, costos de desembarque en el puerto, transporte interno, almacenamiento y despacho de aduana, incluidos impuestos y derechos de importación (todos ellos en el mercado de destino).

El régimen de determinación de precios de referencia de Brasil se describe con más detalle en el capítulo 10 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo.

5. Método de la distribución del resultado

En términos generales, el método de la distribución del resultado sirve para determinar o someter a análisis los resultados de una operación entre partes vinculadas tomando como referencia una división de beneficios entre ellas. Esta división se determina tomando como referencia la distribución que habría sido esperable si las partes no hubieran estado vinculadas. Los datos sobre la distribución del resultado que se encuentran en operaciones no vinculadas comparables son pertinentes para dicho análisis, pero tales datos pueden ser difíciles de identificar o no existir. Por esta razón, las distribuciones de beneficios se pueden realizar sobre otra base económicamente válida, como un análisis de los procesos económicos y empresariales que se emplean para determinar las respectivas aportaciones al beneficio de cada una de las partes en la operación. En dichos análisis no necesariamente se aplican ni se requieren datos de operaciones no vinculadas comparables.

La distribución de beneficios puede ser el método más adecuado cuando no se dispone de comparables fiables porque ambas partes (o todas) realizan aportaciones únicas y valiosas (por ejemplo, en forma de intangibles) o sus operaciones están altamente integradas (o ambas condiciones a la vez). Las aportaciones únicas y valiosas se derivan con mayor frecuencia de la utilización de aportaciones valiosas y escasas, como las procedentes de intangibles y de la asunción de los riesgos principales del negocio (incluidos el control y la gestión). No obstante, si se selecciona un método de distribución de beneficios únicamente porque no se dispone de datos (a falta de los factores mencionados anteriormente), se corre el riesgo de que se produzca una desviación considerable del resultado de plena competencia.

Cuando el método de distribución de beneficios sea el método más adecuado y no se disponga de datos externos sobre la forma en que han de distribuirse los beneficios combinados, pueden utilizarse datos internos para este fin. El uso de factores internos de distribución de beneficios requiere conocer las operaciones del contribuyente y las empresas vinculadas pertinentes. En general, esto implicará un examen de la aportación de cada una de las partes a la cadena de valor. Entrevistar a los empleados para ayudar a evaluar las aportaciones significativas de cada empresa a la cadena de valor global puede ayudar a determinar criterios fiables sobre los cuales basar la asignación de beneficios. Dado el carácter subjetivo que pueden tener estas evaluaciones, es muy importante interactuar con el contribuyente. Puesto que la aplicación de este método requiere información detallada, como la derivada de los beneficios combinados de las empresas afectadas, es necesario obtener información de las demás empresas asociadas en cuestión.

En el capítulo II, sección C, de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia se proporciona orientación adicional sobre el uso del método de la distribución del resultado (de las operaciones).

6. Técnicas de valoración

Las técnicas de valoración se pueden utilizar en diversos contextos de determinación de precios de transferencia. Pueden ser una herramienta útil para estimar el precio de plena competencia como resultado de la venta o transferencia de, por ejemplo:

- activos físicos (como instalaciones y equipos);
- inmuebles;
- activos intangibles;
- capital societario.

Por lo que respecta a la transferencia de intangibles o derechos sobre intangibles, pueden resultar de utilidad los métodos basados en los ingresos o las técnicas de valoración basadas en el valor actualizado de previsiones de flujos de efectivo o de fuentes de ingresos futuros (método de descuento de flujo de caja) que pueden atribuirse al intangible en cuestión.

En el capítulo VI, sección D.2.6.3, de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia, así como en los ejemplos 27, 28 y 29 (y también, de forma menos explícita, en los ejemplos 16 y 17) del anexo al capítulo VI, se ofrece orientación sobre las técnicas de valoración.

Con respecto a los grandes activos fijos, un activo se puede valorar a partir los datos de mercado, una valoración profesional o un método basado en el precio de adquisición y la posterior depreciación.

Por lo que se refiere a este último, al menos un país ha introducido normas específicas, que suponen que los contribuyentes adquieran activos nuevos o usados a personas vinculadas. La importancia del precio de adquisición de los activos será considerable, por ejemplo, en la adquisición de activos que dan lugar a una depreciación deducible de impuestos. Tal enfoque podría requerir la factura de la adquisición del activo cuando este se compró a una tercera parte independiente y, en el caso de un activo usado, la aplicación posterior de la disminución del valor ya amortizado desde que se adquirió el activo. Si el activo en cuestión se vende en un estado diferente de aquel en el que se adquirió (obviando el desgaste ordinario), no hay factura de terceros o hay varias facturas, como en el caso de un activo construido o ensamblado utilizando varios componentes, podrá contratarse a un experto independiente no empleado por la empresa para que realice la evaluación técnica correspondiente.

Si bien las técnicas de valoración pueden ser muy útiles, su fiabilidad dependerá de los supuestos utilizados. Por lo tanto, en un análisis basado en dichas técnicas también se deberán tener en cuenta, además del informe de valoración, la base de los supuestos subyacentes (por ejemplo, en los planes o previsiones de negocios o de proyectos), así como la sensibilidad del análisis a los cambios en estos supuestos.

7. Acuerdos previos sobre valoración de precios de transferencia

Aunque los acuerdos previos sobre valoración (APV) de precios de transferencia no abordan directamente la cuestión de la falta de información sobre comparables, algunos países consideran que contribuyen a desarrollar un mayor conocimiento de las operaciones comerciales: un APV puede proporcionar a la administración tributaria acceso a información

útil del sector y análisis de metodologías para determinar los precios de transferencia^{90, 91}. La información del sector no solo será pertinente para delimitar con precisión las operaciones en curso, sino que en algunos casos también puede servir de base a sus procesos generales de orientación y examen⁹², sobre todo en lo que se refiere a los contribuyentes de la misma industria o sector. Los APV pueden ser particularmente útiles en situaciones complejas en las que no se dispone de información sobre comparables, como cuando se considera que el método de la distribución del resultado es el más apropiado.

Sin embargo, los APV generalmente exigen recursos intensivos, por lo que a las administraciones tributarias en algunos casos les conviene sopesar sus ventajas frente a esas necesidades de recursos, especialmente cuando comienzan a aplicarse los regímenes de precios de transferencia. Cuando se considera que el riesgo de las empresas que solicitan un APV es bajo, cabe cuestionarse si los escasos recursos de auditoría de que disponen los países que están fortaleciendo sus capacidades deberían centrarse en estos casos. Además, es improbable que los APV sean una herramienta adecuada para todo tipo de operaciones: la mayoría de las administraciones tributarias con experiencia en APV consideran que funcionan mejor en operaciones complejas realizadas por contribuyentes que en general cumplen sus obligaciones.

8. Medidas de protección antiabuso y otras medidas fiscales

Muchos países aplican normas antiabuso generales o específicas. Con las normas antiabuso de carácter general se busca corregir prácticas que, aunque legales, son contrarias al espíritu de la ley. Si bien la cuestión de las medidas antiabuso es extremadamente amplia y, por lo tanto, trasciende el propósito de esta guía práctica, a continuación se describen brevemente algunas disposiciones específicas sobre la materia que guardan relación con las operaciones intragrupo⁹³.

Las normas específicas antiabuso se usan habitualmente en respuesta a cuestiones sistémicas específicas y de alto riesgo; por ejemplo, en situaciones en las que la asimetría de la información entre contribuyentes y administraciones tributarias plantea dificultades especiales, o cuando es necesario hacer frente a un problema o vacío legal específicos. En algunos casos, pueden aplicarse solamente cuando existe un riesgo elevado de que el contribuyente tenga motivos para la evasión fiscal; en otros, pueden ser reglas mecánicas que aplican un trato fiscal específico a todas las operaciones que cumplen ciertos criterios objetivos⁹⁴. En el segundo caso, pueden asemejarse a las normas prescriptivas descritas anteriormente en la sección 4.3.

⁹⁰ Para un análisis general de los APV, véase la sección F del capítulo IV de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016) y el párrafo 9.6.2 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (2013).

⁹¹ Párrafo 4.146 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (2016).

⁹² Véase el párrafo 9.6.2.5 del Manual Práctico de las Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo.

⁹³ Para un análisis del diseño de Normas Generales Antiabuso, véase Waerzeggers, C. y Hillier (2016) *Introducing a general anti-avoidance rule (GAAR)—Ensuring that a GAAR achieves its purpose* (Introducción a las normas generales antiabuso: Garantizar que las normas logren su propósito), nota técnica 2016/1 del FMI sobre derecho fiscal, Departamento Jurídico del FMI, disponible en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/tltn/2016/tltn1601.pdf>.

⁹⁴ Estos tipos de medidas específicas antiabuso pueden ser semejantes a las normas prescriptivas descritas anteriormente en la sección 4.3.

Por ejemplo, y en reconocimiento de las dificultades que a menudo se encuentran al tratar con operaciones de financiamiento intragrupo, muchos países han adoptado medidas para abordar las deducciones de intereses excesivas. Algunos países (como el Reino Unido, por ejemplo) han adoptado un enfoque estricto de plena competencia. Sin embargo, la mayoría de los países que tienen tales normas han aplicado enfoques basados en fórmulas predecibles, admitiendo así las dificultades prácticas y la capacidad administrativa que se requiere para aplicar un enfoque estricto de plena competencia. Esta situación se refleja en el enfoque recomendado en la acción 4 sobre el informe relativo a la erosión de la base imponible y traslado de beneficios⁹⁵, donde se recomienda un enfoque basado en la limitación de la deducibilidad de intereses sobre la base de una relación entre el interés neto y el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

Para complementar estas normas se puede recurrir a otras medidas con fines similares. Por ejemplo, el Reino Unido introdujo en 2009 una norma que limita las deducciones de intereses a disposición de las empresas británicas pertenecientes a grandes grupos a no más que el gasto total de intereses externos del grupo al que pertenecen⁹⁶.

Se puede aplicar un enfoque similar con respecto a la deducibilidad de regalías. En algunos casos, la aplicación del principio de plena competencia para determinar los derechos abonados en virtud de un contrato de licencia con respecto al uso de bienes intangibles resulta complicada y los datos fiables sobre comparables son escasos. En situaciones de este tipo, los países pueden aplicar un límite a las deducciones de las regalías sobre la base de una relación entre las regalías pagaderas y el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, o una medida similar.

Otro tipo común de norma específica antiabuso es la concerniente a las sociedades extranjeras controladas. Este tipo de normas abordan el riesgo de que los beneficios se desvíen a filiales extranjeras en situaciones específicas, gravando dichos beneficios en manos de la empresa matriz. Habitualmente, este tipo de normas se aplican en los casos en que la filial extranjera no está sujeta a un nivel de imposición similar al que se aplica en la jurisdicción de la matriz. Dado que las normas sobre sociedades extranjeras controladas responden al riesgo de erosión de la base imponible de las jurisdicciones (de residencia) de las sociedades matriz, su pertinencia suele ser menor para los países en desarrollo, por lo que no se tratan con mayor detenimiento en esta guía práctica⁹⁷.

⁹⁵ OCDE, *Limiting Base Erosion Involving Interest Deductions and Other Financial Payments* (Limitación de la erosión de la base imponible de la deducibilidad de intereses y otros pagos financieros), acción 4, informe final (2015).

⁹⁶ La disposición sobre limitación de la capacidad de endeudamiento de ámbito internacional figura en la parte 7 de la Ley Tributaria de 2010, que incluye disposiciones internacionales y de otro tipo.

⁹⁷ Para un análisis del diseño de las normas sobre SEC, véase OCDE, *Diseñar normas de transparencia fiscal internacional eficaces: Acción 3 - Informe final 2015* (2015), Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, OECD Publishing, París, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241152-en>.

PARTE IV: RESUMEN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA FUTUROS TRABAJOS

1. Resumen

Esta guía práctica se ha preparado en respuesta a las inquietudes planteadas por países en desarrollo en relación con las dificultades que enfrentan al identificar los datos necesarios para realizar un análisis de precios de transferencia en el contexto de una auditoría fiscal. Los resultados de la investigación descritos sugieren que, efectivamente, se trata de una cuestión de considerable importancia. En muchos países en desarrollo, la información pertinente sobre comparables locales no existe (o es muy escasa) o no se dispone de ella en una forma que sea utilizable. En esta guía práctica se describen medios para aumentar el conjunto de datos sobre comparables potenciales y enfoques que los países pueden aplicar para mejorar el acceso a los datos existentes.

Cabe destacar especialmente que la delimitación precisa de la operación (en la que se priorice el fondo por sobre la forma) y, a partir de ella, la selección del método más adecuado para determinar los precios de transferencia (y, cuando corresponda, la selección de la parte objeto de análisis adecuada) serán a menudo mucho más importantes en la determinación de los precios de plena competencia y en la lucha contra el abuso que el nivel numérico del indicador financiero seleccionado, ya que constituyen el fundamento necesario para el análisis, y determinarán la base para calcular el precio de plena competencia (lo que a menudo incluye analizar qué parte tiene derecho a posibles beneficios residuales).

En esta guía práctica se detalla el proceso mediante el cual se lleva a cabo o se revisa un análisis de comparabilidad, lo que incluye realizar o revisar búsquedas que se apoyan en bases de datos comerciales cuando se dispone de ellas. También se describen las medidas que pueden adoptarse para aprovechar al máximo los datos existentes, en particular mediante el uso de datos procedentes de mercados internacionales, el uso de datos extraídos a partir de criterios de búsqueda más amplios y un análisis sobre la aplicación de ajustes de comparabilidad.

No obstante, y reconociendo que la falta de datos a menudo constituye un problema serio (sobre todo en los países en desarrollo), en esta guía práctica se destacan también los enfoques que pueden aplicarse para implementar normas sobre los precios de transferencia que permitan reducir la dependencia respecto de los datos sobre comparables a disposición pública. En particular, se analiza en este contexto el uso de regímenes de protección, análisis de beneficios, distribución de resultados y medidas de protección.

La determinación de precios de transferencia no es una ciencia exacta, de ahí que, por su naturaleza, los análisis de precios de transferencia, más que respuestas definitivas, en general ofrezcan indicaciones sobre la posición de plena competencia y estimaciones del precio de plena competencia. Realizar un análisis de precios de transferencia consiste esencialmente en aplicar un principio a un conjunto específico de hechos, y no en seguir una serie de pasos determinados de un proceso. En muchos casos es preciso aplicar cierto grado de flexibilidad y buen juicio para dar con respuestas fundamentadas.

2. Conclusiones

Pese a las posibilidades que ofrecen las medidas mencionadas anteriormente, en esta guía práctica se admite que no puede ofrecerse una solución definitiva e integral. Se concluye que hay tres áreas clave que los países en desarrollo podrían considerar especialmente efectivas, y que podrían merecer desarrollarse ulteriormente.

2.1. Regímenes de protección

En determinados contextos, los regímenes de protección se pueden usar para mitigar los efectos de la escasa disponibilidad de datos. En esta guía práctica se plantean cuestiones pertinentes para los países que consideran la posibilidad de adoptar regímenes de protección en sus normas de precios de transferencia, incluida la mejor manera de diseñar tales enfoques para minimizar el potencial de resultados perjudiciales, como la doble imposición o la competencia fiscal. Entre esas cuestiones figuran: establecer un precio o margen del régimen de protección en consonancia con el principio de plena competencia (haciendo referencia en algunos casos datos "secretos" o conjuntamente con otras administraciones tributarias), brindar a los contribuyentes la opción de excluirse del régimen (aunque, a cambio, la carga de la prueba recaería sobre el contribuyente), y garantizar que las operaciones llevadas a cabo conforme a un régimen de protección entren en el ámbito de aplicación de los tratados, incluida la exención de doble imposición en el marco de procedimientos de acuerdo mutuo. Asimismo, se señala que la creación de estos regímenes de protección en colaboración con grandes socios comerciales puede reportar beneficios adicionales.

2.2. Datos a disposición de las administraciones tributarias

Es probable que los datos relativos a los análisis de comparabilidad figuren en la información que se presenta a las administraciones fiscales, sobre todo en la contenida en las declaraciones de impuestos. Las administraciones tributarias normalmente no pueden usar esa información al realizar inspecciones fiscales, dado que es confidencial y no se puede revelar a otros contribuyentes. En esta guía práctica se sugiere la posibilidad de realizar estudios para examinar la viabilidad de utilizar esa información sin violar la confidencialidad del contribuyente. A continuación, en el párrafo 1 de la sección 3, se presenta una propuesta para poner en marcha esa sugerencia.

2.3. Un marco para la selección y aplicación del método más adecuado

En muchos casos, la delimitación precisa de la operación y, a partir de ella, la selección del método más adecuado, tendrán un impacto muy significativo en la distribución del beneficio entre países y en la lucha contra la evasión fiscal, tal vez mayor que el valor seleccionado del indicador financiero pertinente. En esta guía práctica se señala que a los países en desarrollo probablemente les resulte ventajoso concentrarse en el análisis de las operaciones y en la selección del método más adecuado, y se destacan los siguientes puntos clave:

1. **Para las operaciones de venta de productos básicos u otras mercancías respecto de las cuales se concluya en un análisis de comparabilidad que el método más adecuado es el de precio libre comparable, el precio de plena competencia se podrá determinar a partir de un precio cotizado, cuando se disponga de él.** El conocimiento del sector resultará útil a la hora de determinar cómo aplicar el precio cotizado (por ejemplo, qué

precio utilizar) y para realizar los ajustes de comparabilidad necesarios. Un enfoque simplificado puede contribuir a una aplicación eficaz. Se sugiere llevar a cabo estudios ulteriores para elaborar tales enfoques, como los basados en el conocido como “sexto método” o “determinación de precio de referencia”.

2. **Para las operaciones en las que el análisis concluya que el más adecuado es un método unilateral, una evaluación de las características económicas pertinentes de la operación contribuirán al aprovechamiento óptimo de la información disponible sobre comparables (que puede incluir datos procedentes de mercados internacionales)** para determinar resultados de plena competencia adecuados. Asimismo, además de tratarse de una medida de simplificación, los regímenes de protección debidamente organizados pueden resultar especialmente útiles a los países a la hora de abordar estos tipos de operaciones cuando existe una falta sistémica de información sobre comparables. Por consiguiente, a los países probablemente les convenga considerar la posibilidad de elaborar enfoques basados en regímenes de protección para analizar comparativamente los rendimientos de plena competencia de una de las partes objeto de análisis en determinadas clases operaciones.
3. **En el caso de las operaciones respecto de las cuales se determine en el análisis que el enfoque de distribución de beneficios es el más adecuado, puede no ser necesario contar con datos sobre operaciones comparables.**
4. **Para abordar las categorías de casos en los que existe un riesgo sistémico y significativo de pérdida tributaria y no se dispone de datos, o cuando la capacidad para aplicar con eficacia uno de los métodos anteriores es insuficiente, los países pueden considerar la posibilidad de aplicar medidas antiabuso o de protección,** como las recomendadas como resultado de la acción 4 del informe relativo a la erosión de la base imponible y traslado de beneficios en relación con la deducibilidad de intereses u otras normas prescriptivas.

3. Recomendaciones de futuros trabajos

En esta guía práctica se propone varias medidas que los países en desarrollo, con el apoyo de donantes y organizaciones regionales e internacionales, podrían adoptar para la siguiente fase del trabajo iniciado en ella.

A. Aumentar los datos en conjunto

1. Considerar la viabilidad de crear una base de datos internacional de información derivada de la que obra en poder de las administraciones tributarias, presentada públicamente en un formato desglosado que mantenga la confidencialidad del contribuyente y esté sometida a la transparencia del proceso. Dicha información podría utilizarse para establecer márgenes o rangos de regímenes de protección y podría ser útil para analizar la validez de usar comparables potenciales de un mercado específico internacional, o para examinar a una parte extranjera en una operación. En particular:

- Cada país podría tratar de identificar márgenes de beneficio de plena competencia de empresas de contribuyentes que operan en su territorio. El análisis se limitaría a ciertos

indicadores del nivel de beneficio de empresas independientes que realizan tipos específicos de negocio.

- Debería considerarse un mecanismo para verificar la exactitud y pertinencia de la información; por ejemplo, una auditoría interna independiente o la publicación de los procesos utilizados en la recopilación de datos.
- Además, los datos de los países podrían utilizarse para crear una base de datos centralizada, accesible a las administraciones fiscales y, potencialmente, a los contribuyentes. La base de datos estaría integrada por datos financieros, extraídos de la información en poder de las administraciones tributarias (incluidas las declaraciones de impuestos), y desglosados según el nivel de la categoría de operación en cada país.

2. Estudiar la posible adopción de medidas para incrementar el número de países que requieren el registro central de las cuentas financieras de empresas públicas y privadas, proporcionando así datos para su inclusión en bases de datos comerciales y de otro tipo.

B. Mejorar el acceso a bases de datos comerciales

3. Considerar medios que permitan prestar apoyo a los países en desarrollo para que adquieran bases de datos comerciales y desarrollen las habilidades necesarias para usarlas de manera eficaz. Por ejemplo, y como parte de otras iniciativas de asistencia técnica en apoyo de la gestión de precios de transferencia, podría ofrecerse, a través de la cooperación regional o la intervención de expertos, el fortalecimiento de la capacidad y el intercambio de mejores prácticas sobre el uso eficiente y eficaz de las bases de datos.

4. Estudiar las posibilidades de cooperación regional e internacional para la adquisición y uso de bases de datos comerciales.

C. Uso eficaz de los datos existentes

5. Realizar investigaciones adicionales y difundir las buenas prácticas disponibles sobre las medidas que se pueden adoptar para utilizar los datos existentes de forma más eficaz. Dicha orientación podría incluir los desafíos y las opciones para utilizar datos procedentes de mercados internacionales, el uso de datos extraídos de criterios de búsqueda ampliados y el uso de ajustes de comparabilidad. Son escasas las pruebas sobre el impacto de las diferencias geográficas en la rentabilidad. Este es un ámbito que podría beneficiarse de investigaciones adicionales, y el mecanismo sugerido para aumentar el conjunto de datos descrito anteriormente en el punto 1 podría proporcionar información para respaldar dichas investigaciones.

Selección y aplicación del método más adecuado

6. Desarrollar más orientación y capacitación para los países en desarrollo sobre la selección y aplicación del método más adecuado.

Regímenes de protección

7. Formular nuevas orientaciones sobre el uso de regímenes de protección en la aplicación de métodos unilaterales, incluidas prácticas óptimas.

Sectores de recursos naturales y otros productos básicos

8. Reconociendo la importancia de los sectores de los recursos naturales y de otros productos básicos para muchos países en desarrollo, realizar nuevos trabajos para dotar de mayor precisión a medidas como las que se basan en precios cotizados (como los enfoques del “sexto sentido”). De este modo, se examinaría también el desarrollo de un marco para la realización de ajustes, como los basados en enfoques de precios de valorización. Esa labor tendría como objetivo desarrollar enfoques que apliquen el principio de la plena competencia de una manera viable y eficiente.

Medidas prescriptivas, antiabuso o de protección

9. Considerar la viabilidad y las ventajas e inconvenientes de las medidas diseñadas para proteger las bases impositivas de los países en desarrollo cuando exista un alto riesgo sistémico de pérdida tributaria y resulte imposible aplicar precios de transferencia y otras medidas debido a la falta de información o a las deficiencias de capacidad. Un ejemplo de tales medidas sería la propuesta de limitación de la deducibilidad de intereses sobre la base de una relación entre el interés neto y el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, presentada en la acción 4 del informe relativo a la erosión de la base imponible y traslado de beneficios. Entre otras medidas similares que podrían estudiarse figuran incluir limitaciones en las deducciones de regalías (por ejemplo, sobre la base de una relación entre las regalías pagaderas y el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones), o de otros pagos que representen un riesgo elevado de erosión de la base imponible.

Afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia

Estudios de casos

ESTUDIOS DE CASOS⁹⁸

Estudio de caso 1: Carbón térmico

Parte A: Análisis del conjunto de las circunstancias del contribuyente (véase la sección 2.1)

Práctica del sector

El carbón térmico es un producto básico que se produce a granel y se utiliza predominantemente como fuente de energía para generar electricidad. Varía según el grado, en función de su contenido energético y niveles de impurezas (para obtener más información, véase el estudio relacionado sobre el precio de los productos minerales). El carbón de diferentes minas puede mezclarse, por ejemplo, para lograr un determinado contenido energético, y los productos derivados del carbón pueden venderse directamente a los usuarios finales (como los proveedores de electricidad y los productores de cemento) o a través de operadores comerciales.

Inspección tributaria

La empresa A es una sociedad en participación compuesta por dos empresas multinacionales constituidas en el país A. Extrae el carbón y es la responsable de todas las fases de la preparación para su envío a los clientes, desde la extracción hasta la limpieza, drenaje y secado. Realiza su actividad productora desde hace seis años. La administración tributaria del país A realiza una inspección aleatoria a la empresa A. Al analizar sus declaraciones de impuestos e informes anuales de los últimos cinco años, el auditor fiscal concluye lo siguiente: El rendimiento de la empresa A fue en términos generales escaso y a veces incurrió en pérdidas; además, dicha empresa posee una filial (empresa B) en una jurisdicción con un nivel de imposición bajo. Durante la investigación documental sobre la empresa A, el auditor fiscal también tomó nota de una reciente noticia publicada en un periódico financiero del país A en la que se describe una visita importante de los clientes de la empresa A para asistir a una reunión con la empresa (en el país A). La noticia incluye, además, fotografías de la visita realizada al emplazamiento minero de la empresa A.

Disposiciones contractuales entre las partes

La empresa B compra el carbón a la empresa A, y asume la titularidad legal de la mercancía una vez que esta se encuentra lista para su envío. La empresa B vende de inmediato el carbón directamente a terceros clientes, organizando los envíos desde el país A. El carbón se envía directamente desde el país A al cliente, es decir, la empresa B no participa nunca en la entrega física de los cargamentos.

En el contrato entre la empresa A y la B se estipula que la empresa B es la encargada de la comercialización del carbón. La empresa B está obligada contractualmente a adquirir el 100 % del carbón producido por la empresa A ajustándose a estándares comerciales. En la documentación del contribuyente relacionada con los precios de transferencia se señala que a la empresa B se le han asignado riesgos estratégicos y de mercado, el riesgo relacionado con las existencias, los

⁹⁸ Todos los estudios de caso presentados en esta guía práctica responden a una finalidad meramente ilustrativa y se presentan necesariamente con datos limitados. Su aplicabilidad no va más allá del propósito de ejemplificar varios temas analizados, y ni contribuyentes ni administraciones tributarias deben usarlos para interpretar casos superficialmente similares.

riesgos financieros y los riesgos de transacción en relación con las ventas de carbón, cada uno de los cuales, según se afirma, reviste importancia económica, mientras que a la empresa A se le han asignado otros riesgos de carácter operativo y relacionados con la infraestructura.

En el contrato se prevé que la empresa B reciba de la empresa A un cargo por servicio en forma de una comisión del 7 % sobre las ventas realizadas. A juzgar por sus estados financieros, la empresa B es muy rentable, aunque registra costos salariales (de personal) muy bajos.

A partir de los contratos y las facturas de ventas entre la empresa B y los clientes finales que la empresa A proporciona al auditor, el contribuyente califica a la empresa B como empresario que vende carbón a terceros. Para verificar esto, el auditor fiscal concierta una entrevista con el director nacional de la empresa A.

Parte B: Delimitación precisa de la operación vinculada. Énfasis en las características económicamente pertinentes (consúltese la sección 2.2)

Pruebas basadas en el comportamiento real de las partes

Funcionarios fiscales del país A entrevistan al director nacional de la empresa A, que revela lo siguiente:

- Se contrató a la empresa A para que ayudara a la empresa B a encontrar clientes, dados los conocimientos especializados y la experiencia del personal de la empresa A en el sector del carbón térmico, y debido a su participación directa en el proceso de producción de carbón.
- La empresa A invita a los clientes al país A al menos una vez al año para examinar y discutir las especificaciones técnicas de la producción de carbón en curso y prevista, y para analizar la demanda esperada de los clientes para el próximo período. Estas conversaciones se mantienen con personal de la empresa A.
- Durante esas visitas, la empresa A también negocia con los clientes, en nombre de la empresa B, las condiciones finales de compra.
- No hay mucho contacto entre el personal de las Empresas A y B. En ocasiones, la empresa B asesora a la empresa A sobre las condiciones del mercado en los países de los clientes y organiza reuniones con los clientes en nombre de la empresa A.
- La empresa B paga a la empresa A un cargo por servicio (basado en los costos más un margen de beneficio del 8 %) por sus actividades de apoyo comercial.
- En virtud del acuerdo de suministro futuro entre la empresa A y la empresa B, esta última compra de hecho a la empresa A todas las existencias disponibles de carbón. En la mayoría de los casos, la empresa B compra el carbón y lo vende instantáneamente a sus clientes.
- Los contratos definitivos de adquisición se celebran siempre entre terceros clientes y la empresa B.

Evaluación de funciones, activos y riesgos

Funciones:

- La empresa A es la responsable de todas las fases del proceso de minería del carbón. Además, consigue clientes, mantiene el mercado, toma decisiones estratégicas para determinar a qué mercados se prestarán los servicios y cómo se prestarán, negocia todos los contratos con los clientes, realiza la gestión de contratos en curso, y administra eficazmente las existencias, los déficits de entregas y los excedentes.
- La empresa B realiza funciones limitadas de ventas y comercialización. Entre sus actividades figuran la elaboración de informes de mercado, la organización de reuniones para la empresa A, la asistencia a reuniones con clientes para proporcionar servicios lingüísticos o de traducción, y otras tareas administrativas o actividades de coordinación, como la programación de entregas y el procesamiento de documentos relacionados. Por estos motivos, las actividades de la empresa B se consideran rutinarias y fácilmente transferibles.

Activos:

- La empresa A es propietaria de todo el equipo necesario para el proceso de minería del carbón. La empresa B no es propietaria de ningún activo además de las existencias de carbón, de las que normalmente se desprende de forma instantánea para destinarlas a los clientes. El espacio de oficinas que ocupa la empresa B es alquilado.
- Los contratos a largo plazo y las relaciones con los clientes podrían constituir activos intangibles de comercialización. Sin embargo, en ellos no se especifica un precio fijo para el carbón que se suministra (en cambio, los precios se renegocian regularmente sobre la base de los precios vigentes en el mercado). Dada la comercialización del carbón por calidades y la naturaleza del mercado mundial del carbón térmico, es probable que el valor de estos intangibles sea inferior al de otros sectores. La empresa B es la propietaria legal de estos intangibles, pero la empresa A ha realizado aportaciones considerables para su desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación.

Entre los riesgos de importancia económica relacionados con el sector del carbón térmico figuran:

- Riesgos estratégicos y de mercado:
 - Reducción de las ventas debido a la sustitución por otras fuentes de energía (como el gas o las renovables).
 - Encontrar una demanda continuada de clientes internacionales.
- Riesgos de carácter operativo y de infraestructura (incluido el riesgo relacionado con las existencias):
 - Retrasos o errores en la entrega de los productos, incluidos los que dan lugar a un carbón que no es de calidad comercializable.
 - Costos adicionales en relación con la producción.
 - Anulación de compras o desajustes en la oferta y la demanda que conducen a existencias adicionales que requieren almacenamiento cuidadoso (debido a su combustibilidad) o venta rápida.

- Riesgos financieros:
 - Fluctuaciones de los precios.
- Riesgos transaccionales:
 - Riesgos por tipo de cambio.
 - Riesgo crediticio de terceros clientes.

Conforme a los hechos determinados durante la auditoría, la empresa A, y no la empresa B, controla la mayoría de estos riesgos. La empresa A, además, cuenta con la capacidad financiera para asumirlos. Sobre esta base, la empresa A, y no la empresa B, debe considerarse como la que asume estos riesgos a los efectos del análisis de precios de transferencia.

Delimitación de la operación real

Cuando se delimita la operación real a fin de determinar los precios de transferencia, y teniendo en cuenta todos los factores, los riesgos asignados contractualmente a la empresa B deberían, de hecho, asignarse a la empresa A. El perfil de riesgo de la empresa B es, de hecho, muy limitado: no parece tratarse de un empresario que utilice sus propios conocimientos especializados. Más bien, la empresa B tiene toda la apariencia de un proveedor que presta servicios de bajo riesgo (o *comisionista*) a la empresa A, y que actúa básicamente bajo las instrucciones de esta. La empresa A toma todas las decisiones clave que afectan al negocio.

Comparabilidad

Para ajustar los beneficios de la empresa A, el auditor fiscal utiliza la empresa B como la parte objeto de análisis. Con el perfil funcional de la empresa B caracterizado como proveedor de servicios, o como *comisionista*, se realiza una búsqueda para encontrar comparables que permitan establecer un valor de referencia de su rendimiento. Para este caso se seleccionó el método de margen neto operacional como el más adecuado para determinar los precios de transferencia, con un indicador del nivel de beneficio sobre los costos (totales). A este respecto, gran parte del análisis se centra en determinar la base de costos adecuada en la empresa B, ya que esto tendrá una influencia mayor sobre el precio total de transferencia que el margen⁹⁹. El ajuste en el país A al gasto deducible de la comisión por ventas de la empresa A será igual a la diferencia entre el resultado del análisis de comparabilidad y los beneficios reales en la empresa B.

⁹⁹ El ejemplo de la nota al pie número 28 de la sección dedicada al método de costo incrementado (parte II, 2.4.1) vale también para la aplicación de un método de margen neto operacional con un indicador del nivel de beneficio basado en los costos totales. Por razones de conveniencia, el texto de esa nota al pie dice: "A título ilustrativo: si mediante un análisis de comparabilidad se determina un margen de plena competencia sobre los costos del 5 % y se establece una base de costos de 600, el precio total de transferencia se calculará del siguiente modo: $600 \times 1,05 = 630$. Así, la base de costos representa alrededor del 95,2 % del precio total de transferencia ($600/630$) y el margen incrementado, únicamente el 4,8 % ($30/630$)".

Estudio de caso 2: Construcción

Parte A: Análisis del conjunto de las circunstancias del contribuyente (véase la Sección 2.1)

Estructura organizativa

XYZ es un grupo multinacional de empresas (en adelante, el "Grupo") que presta servicios de consultoría especializada, diseño y gestión de proyectos para proyectos de ingeniería a gran escala. La empresa matriz y la oficina central del Grupo están ubicadas en el país F.

En 2012, el Grupo se comprometió a prestar una gama completa de servicios de ingeniería para la construcción de una refinería de petróleo en el país M. La refinería estaba siendo construida por MNO Ltd., una compañía petrolera que operaba en el país M. En 2012, el Grupo creó una filial local, XYZ (M) en el país M, cuya función era supervisar y gestionar la prestación de servicios de ingeniería a MNO Ltd. durante la construcción de la refinería. Se esperaba que el proyecto se prolongase durante cuatro años y concluyera en 2016.

Parte B: Delimitación precisa de la operación vinculada, con énfasis en las características que revisten importancia económica (consúltese la sección 2.2)

Disposiciones contractuales entre las partes

XYZ (M) trató directamente con MNO Ltd. para prestar estos servicios bajo un contrato acordado y firmado en 2012. Conforme a los términos del contacto, los honorarios por los servicios se abonan directamente a XYZ (M), que es la responsable de la ejecución satisfactoria del contrato. XYZ (M) cuenta con aproximadamente 15 empleados ubicados en el país M, con sede en sus oficinas cerca del sitio del proyecto de construcción. Para cumplir con el proyecto, XYZ (M) contrata a una serie de expertos técnicos, ingenieros y gerentes, empleados por una empresa asociada XYZ (S) ubicada en el país S. Los costos de este personal se recargan a XYZ (S) conforme a un porcentaje de su salario, más un margen del 40 %.

Durante la vigencia del contrato, los ingresos de XYZ (M) consistieron en los honorarios cobrados a MNO Ltd., y sus gastos en sus costos locales, más los honorarios pagados a XYZ (S) por la provisión de personal especializado. Durante la ejecución del proyecto se registraron varios retrasos y, como resultado, el contrato con MNO Ltd. fue renegociado en 2014. Las cuentas financieras de XYZ (M) muestran pérdidas significativas para todos los años comprendidos entre 2012 y 2016.

Auditoría fiscal

La autoridad tributaria del país M decidió auditar la posición fiscal de XYZ (M), incluyendo el precio de transferencia de los costos de provisión de personal por parte de XYZ (S). A tales efectos, realizó un análisis detallado para delimitar completamente la operación. En dicho análisis se concluyó que las cuestiones clave que impulsan el éxito comercial o el fracaso del contrato con MNO Ltd. son:

- los términos y precios del contrato inicial y revisado con MNO;
- el control de los costos del Grupo a través de la gestión de la contratación de personal especializado y la gestión de su despliegue en el proyecto.

Pruebas basadas en el comportamiento real de las partes

La auditoría reveló que el contrato con MNO Ltd. fue negociado en 2012 por personal de la oficina central del país F, aunque fue firmado por el director gerente de XYZ (M). La renegociación del contrato en 2014 estuvo a cargo de personal de la oficina central del país F, aunque en la renegociación estuvieron presentes empleados de XYZ (M). El análisis también puso de manifiesto que la gestión del despliegue de expertos especialistas (ingenieros, consultores, etc.) estuvo en manos de los directores de proyectos contratados por XYZ (S). Se llegó a la conclusión de que los empleados de XYZ (M) no estaban convenientemente cualificados para gestionar el proyecto, que no tenían la autoridad para hacerlo y que, de hecho, no lo hicieron. Se consideró, además, que la verdadera función de XYZ (M) era la de proporcionar la logística local (incluidos apoyo informático y de oficina, y prestación de servicios públicos) al personal de ingeniería. La auditoría también concluyó que XYZ (S) tenía suficiente capacidad financiera para asumir los riesgos asociados con el proyecto.

Delimitación de la operación real

La aplicación de las normas de precios de transferencia del país M (de conformidad con los principios internacionales) exige que, al delimitar la operación real, la asunción de riesgos esté respaldada por el ejercicio del control y la existencia de capacidad financiera para asumir dichos riesgos. En este caso, por lo tanto, se llegó a la conclusión de que, aunque XYZ (M) se adjudicó contractualmente los riesgos empresariales, no ejerció control sobre ellos, a diferencia de XYZ (S), que sí los controló. Puesto que XYZ (S) también tenía la capacidad financiera pertinente para asumir los riesgos, estos le fueron asignados a los efectos de delimitar la operación. XYZ (M) se limitaba a prestar servicios de bajo riesgo. Esta operación, delimitada con precisión, se utilizó después para establecer y aplicar el método más adecuado para la determinación de los precios de transferencia y para buscar comparables independientes que permitan establecer valores de referencia de un resultado de plena competencia.

En consecuencia, la administración tributaria consideró que un método basado en el margen sobre los costos era el más apropiado, con XYZ (M) como la parte objeto de análisis. Se realizó un estudio de referencia para encontrar comparables adecuados. El efecto de la aplicación de este método fue reconocer un beneficio en XYZ (M) a efectos fiscales durante todo el período del contrato. El ajuste en el país M es una reducción en la tarifa deducible pagada por XYZ (M) a XYZ (S).

Estudio de caso 3: Producción y ventas de oro

Parte A: Análisis del conjunto de las circunstancias del contribuyente (véase la sección 2.1)

Práctica del sector

Muchas minas de oro a escala industrial operan recuperando minúsculas partículas de mineral de oro usando la lixiviación u otras técnicas. Tras la lixiviación inicial, el oro, ya disuelto en una solución, se recupera y finalmente se funde para producir barras de oro sin refinar (doré). Estas barras se extraen de la mina y se refinan, y el oro refinado se vende en los mercados mundiales de oro (puro) (para obtener más información, véase el estudio relacionado sobre determinación de precios de productos minerales).

Estructura organizativa

La empresa A, constituida en el país A, es una multinacional dedicada a la extracción de oro y a la venta de oro doré sin refinar a una parte vinculada en el país B (empresa B), con sede en Europa. La empresa B es propietaria de una refinería que opera desde hace más de 10 años, y vende el oro refinado a terceros en los mercados internacionales del oro. El país B ofrece una exención del impuesto de sociedades para el comercio de oro. Los ingresos brutos anuales de la empresa A son de aproximadamente USD 400 millones y los de la empresa B, de unos USD 425 millones. Las empresas A y B forman parte de un grupo multinacional con operaciones mineras en varios países. La compañía tiene su sede en el país C.

Parte B: Delimitación precisa de la operación vinculada, con énfasis en las características económicamente pertinentes (consúltese la parte II, sección 2.2)

Disposiciones contractuales entre las partes

Conforme al acuerdo de compra que existe entre la empresa A y la empresa B, esta última compra todo el oro doré de la empresa A, y es además responsable de refinarlo y vender el producto refinado, asumiendo la titularidad legal de las barras doré cuando la empresa A las entrega a la refinería.

La empresa B compra y mantiene todo el equipo necesario para el proceso de refinado y sufraga todos los gastos de nómina relacionados con la actividad. Además, la empresa B gestiona todas las operaciones relacionadas con el refinado del oro. Todo ello se refleja en sus estados financieros.

Conforme al acuerdo de compra, a la empresa A se la retribuye por el peso del oro de cada barra doré, tomando como referencia la cotización diaria del oro de la Asociación del Mercado de Metales Preciosos de Londres en el día que se entrega la barra a la empresa B. La empresa A abona el costo del refinado de cada barra, los impuestos ambientales pagados por la empresa B (como los destinados a la eliminación de materiales de desecho) y los costos de entrega. La empresa A obtiene sus ingresos por la venta de cada barra doré, menos una "tasa de tramitación" del 5,4 % del valor de cada barra, que la empresa B retiene como retribución por la reventa del oro refinado. La empresa B reconoce todos los ingresos de las ventas de oro refinado. Por consiguiente, las fuentes de ingresos netos de la empresa B en relación con sus ventas de oro son las derivadas de las tasas de tramitación mencionadas, los beneficios netos del precio del oro entre el momento en

que lo compra como doré a la empresa A y lo vende como oro refinado, así como un pequeño margen sobre los precios del oro que obtiene por la venta de monedas de oro conmemorativas para coleccionistas.

Auditoría fiscal

Las autoridades tributarias del país A realizan una auditoría fiscal a la empresa A. Dicha auditoría confirma que la empresa B compra el oro sin refinar a la empresa A y que factura y vende las barras de oro terminadas a terceros clientes. De acuerdo con sus estados financieros, la empresa B ha estado registrando ganancias sustanciales en los últimos años, principalmente como resultado de su acuerdo contractual con la empresa A.

Evaluación de funciones, activos y riesgos

Empresa B:

Funciones:

- refinado de oro, plata y metales del grupo del platino;
- venta de metales preciosos refinados a clientes a través de venta de libre dispensación (bilateral);
- la empresa B gestiona su riesgo de precios procurando garantizar que las actividades de refinado y reventa se realicen lo más rápido posible (por lo general, en unas pocas horas), programando la entrega adecuadamente para minimizar los retrasos y, en caso necesario, firmando acuerdos de cobertura;
- pruebas y análisis de metales preciosos sin refinar para determinar su pureza, y de metales preciosos refinados como control de calidad antes de la venta;
- eliminación de todos los residuos del proceso de refinado;
- elaboración con metales preciosos de productos ceremoniales para la venta al por menor (tales como monedas conmemorativas).

Activos:

- todos los activos relacionados con el proceso de refinado, incluidos edificios y equipamiento;
- todo el equipo de laboratorio para pruebas y ensayos.

Riesgos:

- riesgos asociados con el refinado de los metales preciosos (como las pérdidas durante el proceso);
- riesgos asociados con la búsqueda de clientes para metales preciosos refinados, negociación de ventas y entrega del producto refinado;
- riesgos asociados con los cambios en el precio de los metales preciosos entre el momento de la compra de metales no refinados y la reventa de metales preciosos refinados en el mercado;
- riesgos crediticios y de contraparte.

Funciones y activos pertinentes de la empresa A

La empresa A es propietaria de todos los activos mineros. Opera la mina y procesa el mineral de oro mediante reducción para producir barras de oro sin refinar (doré) conforme a un objetivo de producción anual acordado. Obtiene todos los factores de producción necesarios para extraer el mineral y producir doré. Además, organiza (y paga) la entrega del doré a la empresa B en Europa, y mantiene todos los activos de la mina en buen estado de funcionamiento.

Método de determinación de los precios de transferencia

El oro refinado es un producto muy mercantilizado con un mercado internacional altamente líquido. A tenor de las funciones, activos y riesgos, se confirma que el negocio principal de la empresa B es el refinado de metales. Las ventas de oro son importantes, pero la empresa B no necesita buscar clientes ni mantener una base de clientes leal. Por este motivo, se considera que sus ventas de oro son una función rutinaria y, por lo tanto, deben ser remuneradas de forma rutinaria utilizando el método de margen neto operacional con las ventas como indicador del nivel de beneficio.

Estudio para establecer valores de referencia

A partir de los estados financieros de la empresa B, y después de realizar el análisis de comparabilidad descrito a continuación, se determina que la empresa A remunera en exceso a la empresa B por sus funciones de refinado de doré y reventa de oro refinado. Las autoridades fiscales del país A realizan un estudio de referencia de la rentabilidad de la empresa B, comparándola con las de otras empresas de refinado de metales preciosos que operan en Europa (véase el proceso para establecer valores de referencia).

Este estudio de referencia confirma que la rentabilidad de la empresa B derivada de su actividad empresarial con oro está notablemente por encima del rango de beneficios de otras refinerías comparables de metales preciosos.

Parte C: Identificación de comparables potenciales (consúltese la parte II, sección 3.4)

Proceso para establecer valores de referencia

	Proceso paso a paso para identificar empresas comparables		Razones de cada paso
1	Selección de la base de datos	Para un listado de bases de datos pertinentes, véase el apéndice 3	Cada base de datos será aceptable si conduce a información financiera confiable y accesible. La región de la parte objeto de análisis puede influir en la elección de la base de datos.
2	Filtro geográfico Región/país/región dentro del país	(Pan)Europea	Puesto que la empresa B se encuentra en Europa, lo razonable sería buscar comparables paneuropeos.
3	Filtro por código de sector	Código NAE 2441: Producción de metales preciosos (véase a continuación)	Clasificación basada en el análisis funcional. El objetivo de este paso es incluir únicamente a las empresas que operan en un entorno similar y desempeñan una función similar. La NACE (Nomenclatura sobre Actividades económicas) es el sistema de clasificación estadística de actividades económicas de la Unión Europea.
4	Selección del tamaño de la empresa	Empresas muy grandes, grandes, medianas	El propósito de este paso es eliminar empresas muy pequeñas o empresas emergentes, que no son comparables con la parte objeto de análisis, más grande y bien establecida. En este paso se eliminan también empresas inactivas.
5	Filtro textual	Por ejemplo: oro, refinería, refinado, producción, metales no ferrosos, no ferrosos, preciosos	El objetivo de este paso es incluir a las empresas que operan en un entorno similar y desempeñan una función similar.
6	Disponibilidad de datos financieros Ingresos operativos/ facturación	Se eliminan las empresas respecto de las que la base de datos no aporta información financiera sobre beneficios/pérdidas de explotación ni cifras de facturación durante al menos dos de los años comprendidos entre 2013 y 2015. Se eliminan las empresas respecto de las cuales la base de datos no aporta cifras de facturación por un valor mínimo de EUR 5 millones en al menos uno de los años comprendidos entre 2013 y 2015.	El objetivo de este paso es mejorar la fiabilidad de los datos mediante la eliminación de las empresas con un único año de datos financieros, lo que garantiza suficientes datos para calcular los ratios. En este paso también se elimina a las empresas en fase de puesta en marcha o cierre, que tendrán costos adicionales asociados con sus actividades.
7	Filtro basado en el grado de independencia	A+, A, A-, B+, B, B-, U	Normalmente se acepta la categoría A (< 25 %). La categoría B (< 50 %) y la categoría U (desconocido) solo se aceptan si hay pruebas adicionales sobre la independencia de estas empresas. Las categorías C y D (interés de los accionistas > 50 %) normalmente no se aceptan. Véase el apéndice 7.

Proceso paso a paso para identificar empresas comparables			Razones de cada paso
8	Filtro basado en el grado de independencia	Filtro manual	También deben excluirse las entidades con filiales cuyos resultados no se incluyen en los estados financieros consolidados auditados.
9	Selección del tipo de cuentas financieras	No consolidadas	Las finanzas comparables no deben verse influidas por circunstancias relacionadas. Las cuentas consolidadas solo existen en circunstancias relacionadas, por lo que deben utilizarse con prudencia.
10	Selección de empresas activas/inactivas	Empresas activas y desconocidas	Solo se pueden elegir empresas activas como comparables potenciales. Es necesario evaluar con mayor profundidad a las empresas desconocidas para determinar si están activas o inactivas.
11	Análisis de comparabilidad funcional	Filtro manual	Una vez aplicados los pasos anteriores, se realiza un cribado manual de comparables potenciales. El propósito de este paso es identificar empresas con funciones y características similares de propiedad y servicios, así como con activos y riesgos, estrategias de negocio y circunstancias económicas análogas en la medida en que dicha información sea accesible públicamente.

Códigos para el refinado de oro¹⁰⁰

Europa:

Descripción		Código NAE 2441	
Dígitos	Propósito	Dígitos	Aplicación
	Sección	C	Industria manufacturera
1 y 2	Grupo principal	24	Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones
3	Grupo industrial	4	Producción de metales preciosos y de otros metales no féreos
4	Sector	1	Producción de metales preciosos

América del Norte:

Descripción		Código SIC 3339	
Dígitos	Propósito	Dígitos	Aplicación
	Sección	20-39	Industria manufacturera
1 y 2	Grupo principal	33	Industrias metalúrgicas primarias
3	Grupo industrial	3	Fundición y refinado primarios de metales no ferrosos
4	Sector	9	Fundición y refinado primarios de metales no ferrosos, excepto aluminio y cobre

¹⁰⁰ Fuentes:

<http://siccode.com/en/pages/what-is-a-classification-system>.

<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regso2.asp?Cl=17&Co=2720&Lg=1&prn=yes>.

<http://www.cso.ie/px/u/NACECoder/NACEItems/2441.asp>.

Descripción		Código NAICS 331419	
Dígitos	Propósito	Dígitos	Aplicación
1 y 2	Determina el mayor sector empresarial	33	Industria manufacturera
3	Determina el subsector	1	Industrias manufactureras de metalurgia primaria
4	Determina el grupo industrial	4	Producción y procesamiento de metales no ferrosos (excepto aluminio)
5	Determina el sector NAICS	1	Fundición y refinado de metales no ferrosos (excepto aluminio)
6	Determina el sector nacional	9	Fundición y refinado primarios de metales no ferrosos, excepto aluminio y cobre

Afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia

Apéndices y referencias

APÉNDICE 1

Cuestionario: Análisis funcional

Fuente: IRS, 2006, anexo 4.61.3-4.

Para brindar orientación sobre el análisis funcional de una empresa, en el presente cuestionario se incluye una lista de preguntas genéricas que pueden utilizarse para conocer las diversas funciones, riesgos e intangibles. La lista no es exhaustiva y debe adaptarse a las necesidades de la entidad específica que se esté examinando.

ANÁLISIS DE LAS FUNCIONES

I. Manufacturas

A. Compra de materiales

1. ¿Qué materiales o productos parcialmente terminados se compran?
2. ¿A qué empresas se compran los materiales o productos?
3. ¿Se realizan compras a empresas vinculadas?
4. ¿Dónde y cómo se compran las materias primas?
5. ¿Quién se encarga de realizar las compras?
6. ¿Quién planifica los calendarios de compras?
7. ¿Quién negocia los acuerdos de compra?
8. ¿Quién aprueba al vendedor tras considerar que cumple con los requisitos de calidad?
9. ¿Las decisiones de compra requieren la aprobación de la oficina principal?
10. ¿Qué otras aprobaciones se requieren? ¿Quién otorga dichas aprobaciones?
11. ¿Se realizan compras en consignación?
12. ¿Cuáles son los principales riesgos a los que se enfrenta?

B. Inventario

1. ¿Dónde se guarda la mercadería?
2. ¿Quién controla los niveles de inventario?
3. ¿Cómo se controlan los niveles de inventario?
4. ¿Se cuenta con un sistema informático?
5. ¿Se realizan compras en consignación?
6. ¿Cuál es el número de días de inventario disponible?
7. ¿Se han registrado casos en los que, por alguna razón, ha tenido que lidiar con excedente de mercadería?
8. ¿Quién asume el costo del inventario obsoleto?
9. ¿Cuáles son los principales riesgos a los que se enfrenta?

C. Equipos de producción

1. ¿Quién determina el presupuesto de compras?
2. ¿Quién negocia las compras?
3. ¿Quién se encarga del mantenimiento de la planta?
4. ¿Quién está autorizado para realizar gastos en bienes de capital?
5. ¿Quién formula las especificaciones para la planta?
6. ¿A qué empresa se compran los bienes de capital?
7. ¿Se realizan compras a empresas vinculadas?
8. ¿Tiene usted poder discrecional sobre el equipamiento utilizado?

9. ¿Está facultado para modificar el equipamiento?
10. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
11. ¿Qué aprobaciones se requieren?

D. Programación de la producción

1. ¿Quién toma las decisiones relativas a la programación de la producción?
2. ¿Qué factores se tienen en cuenta en las decisiones?
3. ¿Cuándo se toman las decisiones?
4. ¿Se utiliza un sistema informático?
5. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
6. ¿Qué aprobaciones se requieren?
7. ¿Cuáles son los principales riesgos a los que se enfrenta?
8. ¿Su distribuidor compra todo lo que usted fabrica?

E. Manufacturas e ingeniería de procesos

1. ¿Qué productos se fabrican?
2. ¿Quién diseñó los productos y quién es el propietario de la tecnología?
3. ¿En qué consiste el proceso de manufactura?
4. ¿Quién diseñó el proceso original?
5. ¿Se han introducido mejoras a nivel local?
6. ¿Es posible comparar la productividad de las distintas subsidiarias del grupo?
7. ¿Alguna vez recurrió a terceros para fabricar sus productos?

F. Envasado y etiquetado

1. ¿En qué consisten el envasado y etiquetado?
2. ¿Dónde tienen lugar?
3. ¿Quién toma las decisiones relativas al envasado y etiquetado?
4. ¿Cuenta usted con total autonomía para tomar esas decisiones?

G. Control de calidad

1. ¿Qué forma adopta el control de calidad?
2. ¿Quién establece los procedimientos y las normas de calidad aplicables a los productos terminados?
3. ¿Quién realiza el control de calidad y quién asume el costo correspondiente?
4. ¿Quién provee el equipamiento y las técnicas para el control de calidad?
5. ¿Cuántos productos se pierden debido a que no pasan los controles de calidad?
6. ¿Cuáles son los principales riesgos a los que se enfrenta?
7. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
8. ¿Qué aprobaciones se requieren?

H. Despacho de productos

1. ¿Quién paga los gastos de transporte por la entrada y salida de productos?
2. ¿Quién gestiona el despacho de los productos?
3. ¿Quién despacha sus productos?
4. ¿Dónde se despachan los productos?
5. ¿Cómo se despachan?
6. ¿Quién tiene la responsabilidad de seleccionar a los transportistas?
7. ¿Quién determina las fechas de entrega?
8. ¿Cuáles son los principales riesgos a los que se enfrenta?
9. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
10. ¿Qué aprobaciones se requieren?

II. Investigación y desarrollo

1. ¿Qué actividades de investigación y desarrollo lleva a cabo?

2. ¿Hay actividades de investigación y desarrollo llevadas a cabo en su nombre por empresas vinculadas?
3. ¿Encarga a terceros la realización de actividades de investigación y desarrollo en su nombre?
4. ¿Dónde se diseñan los productos?
5. ¿Qué información reciben los distribuidores acerca de la fabricación, el diseño de los productos o las modificaciones que se introducen en estos?
6. ¿Qué importancia tiene el desarrollo de patentes en el sector?
7. ¿Qué patentes posee? Describa los productos únicos creados con cada patente.
8. ¿Qué conocimientos técnicos especializados no patentados ha desarrollado que podrían diferenciar sus productos de los de la competencia, generar eficiencia en función de los costos al importar o darle una ventaja para incrementar su participación de mercado?
9. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
10. ¿Qué aprobaciones se requieren?
11. ¿Quién elabora el presupuesto?
12. ¿Existen acuerdos de licencia entre usted y las empresas vinculadas o terceros?
13. ¿Existe un acuerdo de distribución de costos en vigencia y, en tal caso, cuáles son los detalles de dicho acuerdo?
14. Proporcione una copia del acuerdo de distribución de costos y los detalles pertinentes.

III. Comercialización

A. Aspecto estratégico

1. ¿Usted lleva a cabo sus propias actividades de comercialización?
2. ¿Se realizan encuestas de mercado? ¿Hace un seguimiento de la demanda del mercado?
3. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
4. ¿Qué aprobaciones se requieren?
5. ¿Quiénes son sus competidores?
6. ¿Quién evalúa la demanda en los mercados extranjeros?
7. ¿Cuáles son los riesgos relacionados con la demanda de sus productos?
8. ¿Quién elabora el presupuesto de comercialización?
9. ¿Su distribuidor siempre compra lo que su fabricante produce?
10. ¿Alguna vez su fabricante se negó a despachar un pedido?
11. ¿Las empresas vinculadas llevan a cabo actividades de comercialización en su nombre?
12. ¿Se contrata a distribuidores externos?
13. ¿Quién elige, autoriza y controla a los distribuidores externos?

B. Publicidad, ferias comerciales, etc.

1. ¿Qué formas de comercialización utiliza?
2. ¿Qué formas de publicidad se utilizan? ¿Quién paga los gastos de publicidad?
3. ¿Se organizan ferias comerciales y, en tal caso, quién las organiza y paga los gastos correspondientes?
4. ¿Se proporcionan muestras a los distribuidores?
5. ¿Quién confecciona los folletos de los productos, las fichas técnicas, etc.?
6. ¿Qué asistencia recibe en materia de comercialización?
7. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
8. ¿Qué aprobaciones se requieren?

IV. Ventas y distribución

A. Ventas

1. ¿Cómo se realizan las ventas y quiénes participan?
2. ¿Quién entrega la factura al cliente?
3. ¿Quién le entrega la factura a usted?
4. ¿Quién realiza las proyecciones y establece metas?
5. ¿Dónde se reciben las órdenes de venta?
6. ¿Quién tiene la responsabilidad de lograr los objetivos de venta?
7. ¿Quién negocia los contratos de ventas? ¿Dichas personas operan en forma autónoma?
8. ¿Su distribuidor siempre compra lo que su fabricante produce?
9. ¿Cuánto se vende a las empresas vinculadas?
10. ¿Desde aquí se despachan únicamente productos terminados?
11. ¿Quiénes son sus competidores?
12. ¿Cuáles son los riesgos relacionados con la demanda de sus productos?
13. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
14. ¿Qué aprobaciones se requieren?
15. ¿Se exportan los productos? En tal caso, ¿quién es el responsable de las exportaciones?
16. ¿Cuáles son los principales riesgos de vender productos en otros países?

B. Control de calidad

1. ¿Qué forma adopta el control de calidad?
2. ¿Quién establece los procedimientos y las normas de calidad aplicables a los productos terminados?
3. ¿Quién realiza el control de calidad y quién asume el costo?
4. ¿Quién provee el control de calidad y quién asume el costo?
5. ¿Cuántos productos son rechazados por los clientes debido a que no alcanzan el nivel mínimo de calidad?
6. ¿Quién asume las pérdidas derivadas de los productos defectuosos?
7. ¿Cuáles son los principales riesgos a los que debe hacer frente?
8. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
9. ¿Qué aprobaciones se requieren?

C. Transporte

1. ¿Quién paga los gastos de transporte por la entrada y salida de productos?
2. ¿Quién está a cargo del despacho de los productos?
3. ¿Quién despacha sus productos? ¿Adónde los envía? ¿Cómo?
4. ¿Quién tiene la responsabilidad de seleccionar a los transportistas?
5. ¿Quién determina las fechas de entrega?
6. ¿Cuáles son los principales riesgos a los que debe hacer frente?
7. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
8. ¿Qué aprobaciones se requieren?

D. Inventario

1. ¿Recibe efectivamente los productos y los almacena?
2. ¿Dónde se almacenan los productos?
3. ¿Quién controla los niveles de inventario?
4. ¿Cómo se controlan los niveles de inventario? ¿Se cuenta con un sistema informático?
5. ¿Se realizan compras en consignación?

6. ¿Cuál es el número de días de inventario disponible?
7. ¿Se han registrado casos en los que, por alguna razón, ha tenido que lidiar con excedente de mercadería?
8. ¿Quién asume el costo del inventario obsoleto?
9. ¿Cuáles son los principales riesgos a los que se enfrenta?

E. Instalación y servicios posventa

1. ¿Brinda servicio de instalación de sus productos?
2. ¿Brinda servicios posventa? De ser así, describa el servicio.
3. ¿Hay alguna empresa que se encargue de reparar los productos y quién asume los costos?
4. ¿Quién asume los costos de instalación y el servicio posventa?
5. ¿Sus productos tienen garantía?
6. ¿Quién asume los costos de la garantía?

V. Administración y otros servicios

A. Administración general

1. ¿Existe una función completa de administración?
2. ¿Las empresas relacionadas desempeñan funciones administrativas para usted?
3. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
4. ¿Qué aprobaciones se requieren?
5. ¿Quién es el responsable de los códigos de prácticas administrativas?

B. Política de precios

1. ¿Quién determina el precio de los productos?
2. ¿Cuál es la política de precios para los diversos bienes y servicios?
3. ¿Cuáles son los principales riesgos a los que se enfrenta?
4. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
5. ¿Qué aprobaciones se requieren?

C. Contabilidad

1. ¿Qué funciones contables se llevan a cabo? ¿Quién las lleva a cabo?
2. ¿Dónde se preparan los informes financieros?
3. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
4. ¿Qué aprobaciones se requieren?
5. ¿Se dispone de una cuenta bancaria? ¿Para qué fines?
6. ¿Quién está autorizado para firmar cheques? ¿Cuáles son los límites de dicha autorización?
7. ¿Asume usted el riesgo crediticio de las ventas a los clientes?
8. ¿Quién paga las primas de seguro de responsabilidad civil por productos defectuosos?
9. ¿Quién se encarga de contratar y pagar otros seguros?

D. Aspecto jurídico

1. ¿Quién es el responsable de los asuntos jurídicos?
2. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
3. ¿Qué aprobaciones se requieren?

E. Procesamiento informático

1. ¿La programación y el procesamiento informáticos se realizan aquí? De no ser así, ¿quién los realiza y dónde?
2. ¿Quién desarrolló el programa informático?, ¿se cobra algún cargo por dicho programa?
3. ¿Quién está autorizado para realizar gastos en bienes de capital?

4. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
5. ¿Qué aprobaciones se requieren?

F. Financiamiento/préstamos/crédito

1. ¿Existen préstamos entre empresas o deudas por cobrar a largo plazo, y, en tal caso, ¿se cobran intereses?
2. ¿Qué términos de crédito comercial se reciben y se ofrecen?
3. ¿Se pagan o se cobran intereses cuando se exceden los plazos del crédito?
4. ¿Quién determina los requisitos de endeudamiento?
5. ¿Cuáles son los principales riesgos a los que se enfrenta?
6. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
7. ¿Qué aprobaciones se requieren?

G. Personal

1. ¿Se realizan/reciben compensaciones a/de las filiales radicadas en el extranjero?
2. ¿Qué cargos ocupan en la empresa?
3. ¿Qué actividades de capacitación ofrece a sus empleados?
4. ¿Cuánto dura el período de capacitación?
5. ¿Se ofrecen opciones de capacitación práctica?
6. ¿Dónde se realiza la capacitación de la Administración?
7. ¿Cuál es la tasa de rotación del personal?
8. ¿Todos sus empleados figuran en la nómina?
9. ¿Quién es el responsable de contratar al personal?
10. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
11. ¿Qué aprobaciones se requieren?

H. Uso de la propiedad/alquiler

1. ¿La empresa
2. ¿Alquila usted la propiedad a las filiales?
3. ¿Quién cumple esta función?

VI. Nivel ejecutivo

1. ¿A quién rinde cuentas el director general?
2. ¿Algún otro funcionario, además del director general, rinde cuentas a la casa matriz?
3. ¿Quién tiene a su cargo la relación con los organismos gubernamentales?
4. ¿Cuáles son algunos de los requisitos regulatorios?
5. ¿Alguna vez le pidieron desde la casa matriz que utilizara más procedimientos de los que ha desarrollado?
6. ¿Cómo se selecciona el lugar de fabricación?
7. ¿De dónde proviene el impulso inicial en lo que respecta a las decisiones corporativas?
8. ¿Qué decisiones requieren la aprobación de la oficina principal?
9. ¿Qué aprobaciones se requieren?

ANÁLISIS DE RIESGOS

I. Riesgo de mercado

1. ¿Cuáles son los riesgos de mercado?
2. ¿Usted asume los riesgos de mercado? De no ser así, ¿quién los asume?
3. ¿Cuán significativos son los riesgos de mercado?

II. Riesgo asociado al inventario

1. ¿Se vuelve obsoleta la mercadería?

2. ¿Quién asume el costo del inventario obsoleto?
3. ¿Ofrece garantías en relación con los productos terminados?
4. ¿Quién asume el costo de las devoluciones cubiertas por la garantía?

III. Riesgo crediticio y de incobrabilidad

1. ¿Qué términos crediticios se reciben y se ofrecen?
2. ¿Asume usted el costo de las deudas incobrables? De no ser así, ¿quién lo asume?
3. ¿Ello supone un riesgo significativo?

IV. Riesgo cambiario

1. ¿Está expuesto al riesgo cambiario? En tal caso, explique los riesgos.
2. ¿Cuán significativo es el riesgo?
3. ¿Qué medidas adopta para minimizar el riesgo cambiario?
4. ¿Cuenta con un manual en el que se describan los procedimientos y las políticas que aplica su empresa para afrontar el riesgo cambiario? En tal caso, proporcione una copia de dicho manual.
5. ¿Toma medidas de protección contra el riesgo cambiario? En tal caso, proporcione una explicación de las operaciones de cobertura.

ANÁLISIS DE INTANGIBLES

I. Manufacturas

A. Investigación y desarrollo

1. ¿Usted ha creado sus propios productos? ¿Son únicos?
2. ¿Usted ha desarrollado los procesos de fabricación?
3. ¿Qué importancia tienen esos procesos para su empresa? ¿Son únicos?

B. Procesamiento de fabricación/conocimientos prácticos

1. ¿Tiene conocimientos tecnológicos?
2. En tal caso, ¿de qué tipo?
3. ¿Qué importancia tienen los conocimientos prácticos para su empresa?
4. ¿Los conocimientos prácticos son únicos en su tipo?

C. Marcas registradas/patentes, etc.

1. ¿Es propietario de marcas registradas/patentes?
2. ¿Qué importancia tienen para su empresa?

D. Calidad de los productos

1. En su sector, y en comparación con sus competidores, ¿cómo calificaría la calidad de sus productos?

E. Otros

1. ¿Hay otros intangibles de manufactura?
2. Solicite copias de todos los acuerdos de licencia.

II. Comercialización

A. Marcas registradas/nombres comerciales

1. ¿Es propietario de marcas registradas/nombres comerciales?
2. ¿Qué importancia tienen para su empresa?

B. Reputación institucional

1. ¿Considera usted que tiene una reputación institucional?
2. ¿De qué naturaleza es esta reputación?
3. ¿La reputación institucional es significativa en su entorno empresarial?

C. Estructura de comercialización desarrollada

1. ¿Cuenta con una estructura de comercialización desarrollada?

D. Capacidad para prestar servicios a los clientes

1. En su sector, y en comparación con sus competidores, ¿cómo calificaría la calidad de los servicios que presta a los clientes?

APÉNDICE 2

Caracterización basada en modelos de negocios típicos

Para resumir el análisis funcional de la parte objeto de análisis normalmente se recurre a la caracterización basada en modelos de negocios típicos. Por ejemplo, en cada extremo, una entidad que realiza operaciones de venta puede “caracterizarse” como:

- un distribuidor bien equipado, que lleva a cabo actividades completas de compra, conservación y venta, incluidas la comercialización y las ventas, que cuenta con los activos asociados necesarios (como un depósito, existencias y un sistema logístico), y que asume los riesgos pertinentes asociados a dichas funciones y activos, o
- un agente de ventas que vende en consignación, que lleva a cabo actividades de venta limitadas en nombre de otra entidad, que no tiene activos o tiene activos limitados, dado que no es propietario de los bienes, y que asume riesgos limitados.

Las entidades que participan en las actividades de fabricación pueden caracterizarse como:

- un fabricante bien equipado, que lleva a cabo actividades completas de fabricación, que cuenta con los activos asociados, incluidos la propiedad, una planta y equipamiento, así como existencias, y que asume todos los riesgos conexos; estas actividades podrían llegar a incluir investigación y desarrollo (sobre todo en relación con el proceso de fabricación) y por lo general abarcarían la previsión de la demanda, la adquisición de materias primas y otros productos básicos, la programación de la producción, etc.;
- un fabricante contratado, que fabrica a pedido, o
- una empresa maquiladora, que esencialmente brinda servicios de fabricación, dado que fabrica a pedido, pero no adquiere los insumos, el trabajo en curso ni los productos, ni es propietaria de ellos.

Si bien estas caracterizaciones abreviadas pueden resultar sumamente útiles para ayudar a determinar el método o el indicador del nivel de ganancias más adecuado, y para orientar la búsqueda de comparables, una caracterización basada en un análisis funcional impreciso puede dar lugar a resultados engañosos. La caracterización no es más que un rótulo utilizado por razones de conveniencia y no reemplaza al análisis funcional.

Dun & Bradstreet	Company360 ¹⁰⁶ Mergent Million Dollar Directory ¹⁰⁷	Australia Estados Unidos	Información financiera sobre empresas (privadas y que cotizan en bolsa) Información sobre empresas (privadas y que cotizan en bolsa)
Hedge Fund Research	HFR Database	Estados Unidos	Información sobre fondos de cobertura
IBISWorld	IBISWorld	Australia	Información financiera sobre empresas (privadas y que cotizan en bolsa)
InfoCredit	Teigil	Polonia	Información financiera sobre empresas (privadas y que cotizan en bolsa)
Intangible Spring ¹⁰⁸	Intangible Spring	Todo el mundo (Estados Unidos y Canadá)	Invotex Group ¹⁰⁹
Interfax	SPARK	Rusia, Ucrania y Kazajstán	Información financiera sobre empresas (privadas y que cotizan en bolsa)
Invotex Group ¹¹⁰	Royalty Connection	Todo el mundo (Estados Unidos)	Contratos de licencia sobre intangibles (obtenidos de la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos)
KIS-Line ¹¹¹	KIS-Line	Corea del Sur	Información financiera sobre empresas (privadas y que cotizan en bolsa)
Kompass ¹¹²	Kompass	Todo el mundo	Información sobre empresas (privadas y que cotizan en bolsa)
ktMine ¹¹³	ktMine IP ¹¹⁴	Todo el mundo (Estados Unidos)	Contratos de licencia sobre intangibles y tasas de regalías
Moody's Analytics ¹¹⁵	RiskCalc Plus	Todo el mundo (29 modelos)	Modelos de riesgo de incumplimiento (calificación crediticia)
Rimes ¹¹⁶	Rimes	Todo el mundo	Datos sobre mercados financieros, productos básicos, fondos de cobertura y propiedades/sociedades de inversión inmobiliaria
RoyaltyRange ¹¹⁷	RoyaltyRange	Europa	Contratos de licencia sobre intangibles y tasas de regalías

¹⁰⁶ <http://www.company360.com.au/>.

¹⁰⁷ [http://www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-\(mddi\)](http://www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-(mddi)).

¹⁰⁸ <http://www.intangiblespring.com/pages/data>.

¹⁰⁹ <http://www.royaltyconnection.com>.

¹¹⁰ <http://www.royaltyconnection.com/>.

¹¹¹ <http://www.kisline.com/>.

¹¹² <http://rs3.kompass.com/en>.

¹¹³ <http://www.ktmime.com/>.

¹¹⁴ <http://www.ktmime.com/products/ktmime-ip/>.

¹¹⁵ <http://www.moodyanalytics.com/riskcalc2013>.

¹¹⁶ <http://www.rimes.com/>.

¹¹⁷ <http://www.rangeroyalty.com/>.

Onecle ¹¹⁸	Contratos comerciales	Estados Unidos	Archivos de contratos comerciales (Comisión de Bolsa y Valores)
Royaltystat ¹¹⁹	Licence Agreements Database	Todo el mundo (Estados Unidos)	Contratos de licencia sobre intangibles (obtenidos de la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos)
RoyaltySource	RoyaltySource	Todo el mundo (Estados Unidos)	Contratos de licencia sobre intangibles (obtenidos de la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos)
Standard and Poor's	Capital IQ - Financials ¹²⁰ Compustat - North America Compustat Global Credit Analytics	Todo el mundo América del Norte Todo el mundo Todo el mundo	Información financiera sobre empresas (privadas y que cotizan en bolsa) Información financiera sobre empresas (que cotizan en bolsa) Información financiera sobre empresas (que cotizan en bolsa) Modelos de riesgo de incumplimiento (calificación crediticia)
Thompson Reuters ¹²¹	Dealscan ¹²² Eikon Lipper Datos mundiales sobre empresas públicas Datos mundiales sobre empresas privadas Datos mundiales sobre bienes intangibles	Todo el mundo Todo el mundo Estados Unidos Todo el mundo Todo el mundo Todo el mundo	Datos sobre transacciones financieras (préstamos) Datos sobre mercados financieros Datos sobre gestión de fondos Información financiera sobre empresas (que cotizan en bolsa) Información financiera sobre empresas (privadas y que cotizan en bolsa) Contratos de licencia sobre intangibles y tasas de regalías

¹¹⁸ <http://www.onecle.com/>.

¹¹⁹ <https://www.royaltystat.com/>.

¹²⁰ <https://www.capitaliq.com/home/what-we-offer/information-you-need/financials-valuation/financials.aspx>.

¹²¹ www.tax.thomsonreuters.com/products/brands/onesource/onesource-transfer-pricing/comparable-databases.

¹²² www.loanconnector.com/dealscan/LPC_WEB_DS_SecurID.html.

APÉNDICE 4

Países que disponen de datos basados en posibles comparables y cumplen con el requisito mínimo para la aplicación del principio de plena competencia¹²³

Número de registros independientes con información sobre ingresos y márgenes netos	Países	Cantidad
= <10	Afganistán (AF), Albania (AL), Argelia (DZ), Andorra (AD), Angola (AO), Anguila (AI), Antigua y Barbuda (AG), Armenia (AM), Aruba (AW), Bahamas (BS), Barbados (BB), Belice (BZ), Benin (BJ), Bhután (BT), Brunei Darussalam (BN), Burkina Faso (BF), Burundi (BI), Camboya (KH), Camerún (CM), Cabo Verde (CV), Chad (TD), Ciudad del Vaticano, Estado/Santa Sede (VA), Comoras (KM), Congo (CG), Congo, República Democrática del (CD), Corea, República Popular Democrática de (KP), Costa Rica (CR), Côte d'Ivoire (CI), Cuba (CU), Curazao (CW), Djibouti (DJ), Dominica (DM), República Dominicana (DO), Timor-Leste (TL), El Salvador (SV), Eritrea (ER), Etiopía (ET), Fiji (FJ), Gabón (GA), Gambia (GM), Georgia (GE), Gibraltar (GI), Granada (GD), Guatemala (GT), Guinea (GN), Guinea Bissau (GW), Guinea Ecuatorial (GQ), Guyana (GY), Haití (HT), Honduras (HN), Islas Salomón (SB), Kiribati (KI), Kosovo (KV), Kirguistán (KG), Lesotho (LS), Liberia (LR), Libia (LY), Liechtenstein (LI), Macao (MO), Madagascar (MG), Malawi (MW), Maldivas (MV), Malí (ML), Mauritania (MR), Micronesia, Estados Federados de (FM), Mónaco (MC), Mongolia (MN), Mozambique (MZ), Myanmar/Birmania (MM), Namibia (NA), Nauru (NR), Nicaragua (NI), Níger (NE), Palau (PW), Papua Nueva Guinea (PG), Paraguay (PY), República Centroafricana (CF), República Democrática Popular Lao (LA), Rwanda (RW), San Kitts y Nevis (KN), Santa Lucía (LC), San Vicente y las Granadinas (VC), Samoa (WS), San Marino (SM), Santo Tomé y Príncipe (ST), Senegal (SN), Seychelles (SC), Sierra Leona (SL), Sint Maarten (SX), Somalia (SO), Sudán (SD), Sudán del Sur (SS), Surinam (SR), Swazilandia (SZ), Tayikistán (TJ), Tanzania, República Unida de (TZ), Togo (TG), Tonga (TO), Turkmenistán (TM), Tuvalu (TV), Uganda (UG), Uzbekistán (UZ), Vanuatu (VU), Yemen (YE), Zambia (ZM)	106
10-100	Azerbaiyán (AZ), Bahrein (BH), Belarús (BY), Bolivia (BO), Botswana (BW), Ecuador (EC), Emiratos Árabes Unidos (AE), Ghana (GH), Irán, República Islámica de (IR), Iraq (IQ), Islas Marshall (MH), Islas Vírgenes (británicas) (VG), Jamaica (JM), Kenya (KE), Líbano (LB), Marruecos (MA), Mauricio (MU), Moldova, República de (MD), Montenegro (ME), Nepal (NP), Nigeria (NG), Territorios Palestinos (PS), Panamá (PA), Qatar (QA), República Árabe Siria (SY), Trinidad y Tabago (TT), Túnez (TN), Uruguay (UY), Venezuela (VE), Zimbabwe (ZW)	30
100-1000	Arabia Saudita (SA), Argentina (AR), Bangladesh (BD), Bermuda (BM), Brasil (BR), Chile (CL), Chipre (CY), Egipto (EG), Filipinas (PH), Hong Kong (HK), Indonesia (ID), Islas Caimán (KY), Israel (IL), Jordania (JO), Kazajstán (KZ), Kuwait (KW), Macedonia (ex República Yugoslava de Macedonia) (MK), Malta (MT), México (MX), Nueva Zelanda (NZ), Omán (OM), Pakistán (PK), Perú (PE), Singapur (SG), Sudáfrica (ZA), Sri Lanka (LK), Suiza (CH), Viet Nam (VN)	28
1000-10 000	Australia (AU), Austria (AT), Canadá (CA), Dinamarca (DK), Eslovenia (SI), India (IN), Irlanda (IE), Islandia (IS), Lituania (LT), Luxemburgo (LU), Países Bajos (NL), , Taiwán (TW), Tailandia (TH)	13
10 000-100 000	Bélgica (BE), Bosnia y Herzegovina (BA), China (CN), Colombia (CO), Corea, República de (KR), Croacia (HR), Estonia (EE), Finlandia (FI), Grecia (GR), Japón (JP), Letonia (LV), Malasia (MY), Polonia	20

¹²³ Téngase presente que en este cuadro se resume información suministrada voluntariamente por varios proveedores de bases de datos privados; por lo tanto, es probable que no se ofrezca un resumen completo de la información disponible a nivel mundial.

	(PL), Reino Unido (GB), República Checa (CZ), Serbia (RS), Suecia (SE), Turquía (TR), Estados Unidos de América (US)	
>=100 000	Bulgaria (BG), Eslovaquia (SK), España (ES), Federación de Rusia (RU), Francia (FR), Hungría (HU), Italia (IT), Noruega (NO), Portugal (PT), Rumania (RO), Ucrania (UA)	11

APÉNDICE 5

Tipos más comunes de códigos de clasificación

Sistema	Código	Descripción	Sitio web
Clasificación Industrial Uniforme	CIU	Creado en la década de 1930 para uniformar los datos en Estados Unidos. Se trata de la guía de referencia más utilizada a los efectos comparativos.	http://www.sec.gov/info/edgar/siccodes.htm
Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte	SCIAN	Sistema de clasificación de seis dígitos de los sectores económicos elaborado en colaboración con Estados, Canadá y México.	http://www.census.gov/eos/www/naics/index.html
Nomenclatura sobre Actividades Económicas	NAE	Clasificación estadística de cuatro dígitos de las actividades económicas que se llevan a cabo en la Unión Europea. De la denominación en francés, <i>Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne</i> .	http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/index/nace_all.html
Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas	CIU	Elaborada por la División de Estadística de las Naciones Unidas.	http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/REGCST.asp?CI=27

APÉNDICE 6

Selección de otros tipos de códigos de clasificación

Sistema	País	Abreviatura (si la hubiera)	Sitio web
Clasificación Industrial Uniforme	Australia y Nueva Zelandia	ANZSIC	http://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/mf/1292.0
Clasificaciones Industriales	Canadá		http://www.statcan.gc.ca/eng/concepts/industry
Códigos de Clasificación Industrial Uniforme	Sudáfrica		http://www.sars.gov.za/TaxTypes/PAYE/ETI/Pages/SIC-Codes.aspx
Clasificación Industrial Uniforme de Actividades Económicas	Reino Unido	UK SIC	http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105160709/http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/classifications/current-standard-classifications/standard-industrial-classification/index.html
Clasificación Industrial Uniforme	Singapur	SSIC	http://www.singstat.gov.sg/methodologies-standards/statistical-standards-and-classifications/SSIC
Código de Clasificación del Sector Empresarial	Nueva Zelandia		http://businessdescription.co.nz/#/home
Códigos de Sector Empresarial	Australia		http://www.ato.gov.au/uploadedFiles/Content/MEI/downloads/TP39938NAT18272014(2).pdf
Clasificación Industrial Uniforme	Colombia	CIIU Rev. 4 A C	http://www.dian.gov.co/descargas/normatividad/2012/Resoluciones/Resolucion_000139_21_Noviembre_2012_Actividades_Economicas.pdf
Códigos de actividad económica	Chile		http://www.sii.cl/catastro/codigos.htm
Códigos de actividad económica	México	SCIAN - México	http://www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/espanol/clasificadores/clasificador%20de%20actividad%20economica.pdf
	Guatemala		http://portal.sat.gob.gt/sitio/static/actividades.html
Clasificación Nacional de Actividades Económicas	España	CNAE-2009	http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t40/clasrev&file=inebase

APÉNDICE 7

Criterios de independencia¹²⁴

Los indicadores de independencia de Bureau van Dijk se designan como **A**, **B**, **C**, **D** y **U**, con sus respectivas subclasificaciones.

Indicador A

Definición: Se aplica a las sociedades con accionistas registrados conocidos (excluidos los tres tipos "colectivos" indicados arriba) cuya propiedad directa o total no supera el 25 %.

Este indicador incluye, a su vez, las subclasificaciones A+, A o A-:

- A+:** Sociedades con seis o más accionistas identificados (de cualquier categoría) cuyo porcentaje de propiedad es conocido.
- A:** Como lo anterior, pero incluyéndose a las sociedades con 4 o 5 accionistas identificados.
- A-:** Como lo anterior, pero incluyéndose a las sociedades con 1 a 3 accionistas identificados.

La lógica que subyace a estas calificaciones radica en que la probabilidad de no contar con un porcentaje de propiedad de más del 25 % es menor cuanto mayor es el número de accionistas conocidos, con lo que se asegura en mayor medida el grado de independencia de la sociedad.

También se asigna la calificación **A+** a sociedades de la categoría **A** en las que la suma de la propiedad directa (incluidas todas las categorías de accionistas) es superior al 75 %. Ello significa que dichas sociedades no pueden tener un accionista desconocido con una propiedad del 25 % o más, por lo que solo pueden identificarse con el indicador de independencia **A**.

Tenga presente que Bureau van Dijk también asigna una calificación **A-** a las sociedades que aparecen mencionadas en alguna fuente (informe anual, comunicación privada o proveedor de información) como propietarios finales de otra sociedad, aunque no se mencionen sus accionistas.

Tal como surge de las definiciones anteriores, las calificaciones "+" o "-" no se refieren a un mayor o menor grado de independencia, sino al *grado de confiabilidad* del indicador correspondiente.

En la terminología de Bureau van Dijk, las sociedades "**A**" se denominan *sociedades independientes*.

Indicador B

Definición: Se aplica a las sociedades que tienen accionistas registrados conocidos (excluidas las tres categorías "colectivas" mencionadas arriba) con un porcentaje de propiedad (directa, total o total calculada) superior al 50 %, o que tienen uno o más accionistas con un porcentaje de propiedad superior al 25 %.

¹²⁴ Fuente: Bureau Van Dijk,

http://webhelp.bvdep.com/Robo/BIN/Robo.dll?project=amadeusneo_EN&newsess=1.

Las calificaciones s **B+**, **B** y **B-** se asignan conforme a los mismos criterios relacionados con el número de accionistas registrados que para el indicador A.

También se asigna la calificación **B+** a sociedades de la categoría **B** en las que la suma de la propiedad directa (*incluidas todas las categorías de accionistas*) es del 50,01% o superior. En efecto, esto significa que la sociedad no podría ser incluida en el indicador de independencia C (dado que no puede tener un accionista conocido que sea propietario del 50,01 % o más).

Indicador C

Definición: Se aplica a las sociedades que tienen un accionista registrado (excluidos los tres tipos "colectivos" indicados arriba) con un porcentaje de propiedad total o total calculada superior al 50 %.

También se asigna la calificación **C+** a sociedades de la categoría **C** en las que la suma de la propiedad directa (*incluidas todas las categorías de accionistas*) es del 50,01% o superior. En efecto, esto significa que la sociedad no podría ser incluida en el indicador de independencia **D** (dado que no puede tener un accionista conocido que sea propietario del 50,01 % o más).

También se aplica el indicador **C** a una sociedad cuando una fuente indica que dicha sociedad tiene un propietario final, aunque no se conozca su porcentaje de propiedad.

Indicador D

Definición: Se aplica a las sociedades que tienen un accionista registrado (excluidos los tres tipos "colectivos" indicados arriba) con un porcentaje de propiedad directa superior al 50 %.

Indicador U

Definición: Se aplica a las sociedades que no se encuadran en las categorías **A**, **B**, **C** o **D**, e indica un grado *desconocido* de independencia.

APÉNDICE 8

Factores que deben considerarse al examinar un proceso de búsqueda de comparables

- **Elección del método de determinación de precios de transferencia:** La elección del método de determinación de precios de transferencia (y, si fuera necesario, de la parte objeto de análisis) es muy importante. Debe estar en consonancia con el análisis de comparabilidad (y el funcional) y contar con el apoyo adecuado. Es necesario disponer de conocimientos sobre la parte objeto de análisis (sobre todo derivados del análisis funcional). Estos conocimientos pueden obtenerse a través del archivo maestro o local, información país por país, información externa de acceso público (en Internet), información interna dentro de la autoridad tributaria, etc.
- **Método del margen neto operacional.** A menudo se establece un valor de referencia a partir de este método. El indicador del nivel de ganancias (ingresos, costos operativos, activos, etc.) que se elija debe estar en consonancia con el análisis funcional y la naturaleza y características de la operación.
- **Comparables internos:** Cuando se disponga de información sobre operaciones potencialmente comparables entre el contribuyente o su empresa vinculada y partes independientes, dichas operaciones deberán analizarse para determinar si se trata de comparables internos. Para ello también es necesario contar con un panorama más general de todo el grupo dentro del cual opera la parte objeto de análisis.
- **Selección de la base de datos u otra fuente de posibles comparables:** Debe analizarse el ámbito de los datos incluidos en la base de datos u otra fuente de información para garantizar que sea apropiado.
- **Pasos para establecer valores de referencia:** Los pasos para establecer valores de referencia (por ejemplo, códigos de clasificación o palabras clave empleados) y los resultados correspondientes deben examinarse y, de ser necesario, pueden repetirse para determinar si conducen a los mismos resultados de posibles comparables. Las dudas o preguntas acerca de los pasos que se den deben analizarse con el contribuyente; pueden aplicarse otros criterios.
- **Filtro manual:** El filtro manual es la parte del análisis que resulta más sensible para la selectividad o la selección minuciosa. Es necesario tener un conocimiento adecuado de la parte objeto de análisis y la transacción que se analiza a fin de juzgar el grado de comparabilidad con las otras empresas.
- Para comprender adecuadamente el resultado del valor de referencia, puede realizarse un ligero vaciado de datos dentro de la base de datos. Este número debe condecirse con el resultado final del valor de referencia. En caso de que haya desvíos considerables que pongan en duda la confiabilidad del valor de referencia, tales desvíos deberán analizarse con el contribuyente.

- Además del conjunto final de comparables, también deben examinarse los comparables que no fueron aceptados [si hay demasiados, pueden utilizarse muestras (estadísticas)] para evaluar si se procedió correctamente.
- **Comparables deficitarios.** Estas empresas pueden registrar, por ejemplo, pérdidas promedio durante tres/cinco años o pérdidas durante tres años sobre un total de cinco. El hecho de que la empresa registre pérdidas prolongadas (o, por el contrario, resultados extremadamente positivos) puede indicar que existen condiciones económicas particulares, una estrategia institucional o mayores riesgos, lo que puede significar que la entidad deficitaria no puede compararse con la parte objeto de análisis. Normalmente, los comparables deficitarios son rechazados, a menos que el contribuyente pueda demostrar que es, en realidad, comparable (por ejemplo, que se encuentra en la misma etapa del ciclo económico, que lleva adelante una estrategia de negocios similar, que está sujeto a la aparición de riesgos económicos importantes con características similares, etc.).
- **Cantidad de comparables:** La cantidad de comparables puede influir en el rango intercuartílico. En algunos casos, cuando hay un gran número de posibles comparables desde la selección inicial, puede ser conveniente incorporar criterios de selección cuantitativos. El hecho de que haya una cantidad reducida de comparables puede influir seriamente en la comparabilidad y el uso de un rango intercuartílico.
- **Ajustes a la comparabilidad y ratios de diagnóstico:** Estos ajustes solo deben realizarse para incrementar la comparabilidad y la confiabilidad de los datos, y no para generar comparabilidad. Se recomienda actuar con prudencia al recurrir a los ajustes o los ratios de diagnóstico.

APÉNDICE 9

Fórmulas para ajustes del capital circulante

Ajuste de las cuentas por cobrar

Para calcular la diferencia en materia de financiamiento, se debe comparar el coeficiente entre las cuentas por cobrar y las ventas entre la parte objeto de análisis y los comparables. Las empresas que brindan condiciones de pago más prolongadas suelen tener mayores cuentas por cobrar que aquellas empresas que ofrecen condiciones menos generosas.

Si se ajustan las cuentas por cobrar de los comparables para afectar el mismo coeficiente entre las cuentas por cobrar y las ventas de la parte objeto de análisis, se realiza un cálculo para determinar cuáles serían las cuentas por cobrar de los comparables si ofrecieran las mismas condiciones de pago.

S_c = ventas de los comparables

TP = parte objeto de análisis

La ecuación que se emplea para el ajuste de las cuentas por cobrar promedio (AAR en la fórmula) es la siguiente:

*Cambio en las cuentas por cobrar promedio*_{comparable} (ΔAAR_c)

$$= \left[\left(\frac{AAR}{S} \right)^{TP} \times S_c \right] - AAR_c$$

$$= \left[\left(\frac{AAR}{S} \right)^{TP} - \left(\frac{AAR}{S} \right)^c \right] \times S_c$$

$$\text{Ventas ajustadas}_{comparable} (Adj S_c) = S_c + \left[\Delta AAR_c \times \left(\frac{i}{(1+i)} \right) \right]$$

Ajuste de inventario

Cuanto más dure el mantenimiento del inventario, menor será el beneficio por la venta de los bienes debido al aumento del costo de mantenimiento del inventario. Mientras el costo de mantenimiento del inventario aumente con el tiempo y el precio de venta se mantenga estable, el beneficio que se genere será menor.

Para calcular la diferencia en los costos de oportunidad que implica mantener diferentes niveles de inventario, se debe realizar una comparación del coeficiente entre el inventario y las ventas de la parte objeto de análisis y los comparables. Al aplicar el coeficiente, se puede calcular un nivel de inventario ajustado para los comparables que refleje la intensidad del inventario de la parte objeto de análisis. El paso siguiente en el ajuste de inventario consiste en multiplicar el cambio en el inventario de los comparables (inventario ajustado menos inventario no ajustado) por la tasa preferencial activa.

Si la parte objeto de análisis mantiene mayores niveles de inventario, el inventario ajustado de los comparables será positivo, se reducirán los gastos operativos y se aumentarán los ingresos operativos de los comparables para reflejar los ahorros de costos de los comparables debido al mantenimiento de una menor cantidad de inventarios. Si la parte objeto de análisis mantiene menores niveles de inventario, el inventario ajustado de los comparables será inferior, las estimaciones del costo de oportunidad serán negativas, se aumentarán los gastos operativos y se reducirán los ingresos operativos de los comparables para reflejar sus mayores costos de oportunidad.

S_c = ventas de los comparables

TP = parte objeto de análisis

La ecuación que se emplea para el ajuste de inventario es la siguiente:

*Cambio en inventario promedio*_{comparable} (ΔAI_c)

$$= \left[\left(\frac{AI}{S} \right)^{TP} \times S_c \right] - AI_c$$

$$= \left[\left(\frac{AI}{S} \right)^{TP} - \left(\frac{AI}{S} \right)^C \right] \times S_c$$

*Costo de ventas ajustado*_{comparable} (*Adj COS_c*) = $COS_c - (\Delta AI_c \times i)$

Ajuste de las cuentas por pagar

Como los datos contables no incluyen el elemento del costo de los bienes vendidos que se puede considerar como un gasto por concepto de intereses, se debe realizar un cálculo del costo de los bienes vendidos. Para poder calcular qué parte del costo de los bienes vendidos es un costo por concepto de intereses (valor temporal del dinero), se debe realizar una comparación del coeficiente entre las cuentas por pagar y las ventas de la parte objeto de análisis y los comparables.

Las empresas que reciben condiciones más generosas suelen tener mayores relaciones entre las cuentas por pagar y las ventas que las empresas que reciben condiciones menos favorables. La diferencia en las relaciones entre las cuentas por pagar y las ventas entre la parte objeto de análisis y un comparable individual reflejará las diferencias en condiciones de ventas que ofrecen sus respectivos proveedores.

La ecuación para el ajuste de las cuentas por pagar es la siguiente:

*Cambio en las cuentas por pagar promedio*_{comparable} (ΔAAP_c)

$$= \left[\left(\frac{AAP}{S} \right)^{TP} \times S_c \right] - AAP_c$$

$$= \left[\left(\frac{AAP}{S} \right)^{TP} - \left(\frac{AAP}{S} \right)^C \right] \times S_c$$

*Costo de ventas ajustado*_{comparable} (*Adj COS_c*) = $COS_c - \left[\Delta AAP_c \times \left(\frac{i}{(1+i)} \right) \right]$

APÉNDICE 10

Ejemplo de ajuste del capital circulante

Ejemplo extraído de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (anexo al capítulo III, página 329).

Se ha identificado que la parte objeto de análisis (TestCo) posee niveles considerablemente mayores de capital circulante en comparación con una entidad comparable (CompCo). Para realizar el ajuste correspondiente, se identifican las primeras diferencias en los niveles de capital circulante entre la parte objeto de análisis y los comparables (en este caso, solo uno: CompCo) y se las compara con una base apropiada. En este ejemplo, se analizan las cuentas por cobrar relacionadas con el comercio, las cuentas por pagar relacionadas con el comercio y los inventarios, y las diferencias se aplican contra una base relacionada con las ventas (teniendo en cuenta que el método de margen neto operacional se aplica como un indicador financiero basado en las ventas).

TestCo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	USD 179,5 millones	USD 182,5 millones	USD 187 millones	USD 195 millones	USD 198 millones
Resultados antes de intereses e impuestos (EBIT)	USD 1,5 millones	USD 1,83 millones	USD 2,43 millones	USD 2,54 millones	USD 1,78 millones
EBIT/ventas (%)	0,80 %	1 %	1,30 %	1,30 %	0,90 %
<i>Capital circulante (al final del año)</i>					
Cuentas por cobrar relacionadas con el comercio (R)	USD 30 millones	USD 32 millones	USD 33 millones	USD 35 millones	USD 37 millones
Inventarios (I)	USD 36 millones	USD 36 millones	USD 38 millones	USD 40 millones	USD 45 millones
Cuentas por pagar relacionadas con el comercio (P)	USD 20 millones	USD 21 millones	USD 26 millones	USD 23 millones	USD 24 millones
Cuentas por cobrar (R) + inventario (I) - cuentas por pagar (P)	USD 47 millones	USD 45 millones	USD 52 millones	USD 58 millones	USD 46 millones
(R + I - P)/ventas	25,60 %	25,80 %	24,10 %	26,70 %	29,30 %

CompCo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	USD 120,4 millones	USD 121,2 millones	USD 121,8 millones	USD 126,3 millones	USD 130,2 millones
Resultados antes de intereses e impuestos (EBIT)	USD 1,59 millones	USD 3,59 millones	USD 3,15 millones	USD 4,18 millones	USD 6,44 millones
EBIT/ventas (%)	1,32 %	2,96 %	2,59 %	3,31 %	4,95 %
<i>Capital circulante (al final del año)</i>					
Cuentas por cobrar relacionadas con el comercio (R)	USD 17 millones	USD 18 millones	USD 20 millones	USD 22 millones	USD 23 millones
Inventarios (I)	USD 18 millones	USD 20 millones	USD 26 millones	USD 24 millones	USD 25 millones
Cuentas por pagar relacionadas con el comercio (P)	USD 11 millones	USD 13 millones	USD 11 millones	USD 15 millones	USD 16 millones
Cuentas por cobrar (R) + inventario (I) - cuentas por pagar (P)	USD 24 millones	USD 25 millones	USD 35 millones	USD 31 millones	USD 32 millones
(R + I - P)/ventas	19,90 %	20,60 %	28,70 %	24,50 %	24,60 %

Luego se calculan las diferencias entre TestCo y CompCo, y para reflejar el valor temporal del dinero se multiplica la diferencia por una tasa de interés adecuada para aumentar la comparabilidad. Este

ajuste luego se aplica al margen de beneficios de explotación (EBIT/ventas) para producir un margen de beneficios de explotación con capital circulante ajustado.

Ajustes del capital circulante	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(R + I - P)/ventas de TestCo	25,60 %	25,80 %	24,10 %	26,70 %	29,30 %
(R + I - P)/ventas de CompCo	19,90 %	20,60 %	28,70 %	24,50 %	24,60 %
Diferencia (D)	5,70 %	5,10 %	-4,70 %	2,10 %	4,70 %
Tasas de interés (i)	4,80 %	5,40 %	5,00 %	5,50 %	4,50 %
Ajuste (D * i)	0,27 %	0,28 %	-0,23 %	0,12 %	0,21 %
EBIT/ventas de CompCo (%)	1,32 %	2,96 %	2,59 %	3,31 %	4,95 %
EBIT/ventas con capital circulante ajustado para CompCo	1,59 %	3,24 %	2,35 %	3,43 %	5,16 %

En este caso, el margen operativo de CompCo será mayor en los años 1, 2, 4 y 5 y menor en el año 3. Estos beneficios de explotación reflejan la función de financiamiento más amplia de TestCo.

Algunas observaciones:

- Un problema que surge al realizar ajustes del capital circulante consiste en determinar el momento exacto para comparar las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar entre la parte objeto de análisis y los comparables. En el ejemplo anterior se comparan sus niveles el último día del ejercicio económico. No obstante, es posible que esto no sea apropiado si en dicho momento no se puede obtener un nivel representativo de capital circulante durante el año. En tales circunstancias, podrían utilizarse promedios en el caso de que reflejen mejor el nivel de capital circulante durante el año.
- Un problema importante para realizar ajustes del capital circulante consiste en seleccionar la tasa (o las tasas) de interés adecuada(s) que se utilizará(n). Por lo general, la tasa (o las tasas) debe(n) determinarse por referencia a la(s) tasa(s) de interés aplicable(s) a una empresa comercial que opera en el mismo mercado que la parte objeto de análisis. En la mayoría de los casos corresponderá una tasa aplicable a los préstamos comerciales. En los casos en los que el saldo del capital circulante de la parte objeto de análisis sea negativo (es decir, cuentas por pagar > cuentas por cobrar + inventario), es posible que corresponda aplicar una tasa diferente. La tasa utilizada en el ejemplo anterior refleja la tasa con la cual TestCo puede solicitar préstamos en su mercado local. En este ejemplo también se asume que la misma tasa de interés es adecuada para las cuentas por pagar, las cuentas por cobrar y el inventario, pero esto puede no condecirse con la práctica. En los casos en los que se determina que conviene aplicar diferentes tasas de interés a clases individuales de activos o pasivos, el cálculo puede resultar considerablemente más complejo que en el ejemplo anterior.
- El propósito de los ajustes del capital circulante es mejorar la fiabilidad de los comparables. Se plantea la cuestión de si deben realizarse ajustes del capital circulante cuando los resultados de algunos comparables pueden ajustarse de manera fiable y los resultados de otros comparables no pueden ajustarse de la misma manera.

Existen enfoques alternativos para realizar ajustes del capital circulante. Una alternativa consiste en ajustar el resultado de la parte objeto de análisis de acuerdo con los resultados para reflejar los de los comparables y ajustar los resultados de la parte objeto de análisis y de los comparables para reflejar un capital circulante cero.

APÉNDICE 11

Ejemplo de ajuste por diferencias contables

*Ajuste de la remuneración del personal basada en acciones*¹²⁵

La premisa básica para realizar un ajuste de las remuneraciones basadas en acciones es que las remuneraciones del personal basadas en acciones son una forma de remuneración (es decir, similar a los salarios y las gratificaciones). Dado que la remuneración del personal basada en acciones no siempre está sujeta a un tratamiento contable uniforme, se pueden producir distorsiones en las finanzas de una empresa que afectan sustancialmente la condición examinada (por ejemplo, el margen neto) que puede requerir ajustes, tal como se ilustra en el siguiente ejemplo.

Se realiza una comparación de los márgenes netos obtenidos en operaciones vinculadas realizadas por la empresa A (la parte objeto de análisis) y los márgenes netos obtenidos en operaciones no vinculadas realizadas por la empresa B.

- La empresa A registró la remuneración del personal con opción de compra de acciones como un gasto.
- La empresa B informó que durante el ejercicio correspondiente entregó a su personal una remuneración basada en acciones de USD 3,25 millones después de la deducción de impuestos, pero que no se ha registrado ningún gasto en concepto de remuneraciones del personal basadas en acciones.

Esta diferencia en el tratamiento afecta sustancialmente el margen neto informado por la empresa B, ya que sus gastos son inferiores en comparación con los de la empresa A. Para realizar el ajuste que permita reflejar esta diferencia sustancial, suponiendo una tasa impositiva legal del 35 %, en primer lugar la remuneración basada en acciones de USD 3,25 millones después de la deducción de impuestos que se informó se eleva a un monto bruto antes de impuestos de USD 5 millones ($USD\ 3,25 / (1 - 0,35)$) y el margen neto de la empresa B se ajusta en consecuencia:

	Empresa B (antes del ajuste)	Empresa B (después del ajuste)
Ingresos	100	100
Costo de los bienes vendidos	-65	-65
Beneficio bruto	35	35
Venta, gastos generales y administrativos	-19	-24
Depreciación	-5	-5
Beneficio de explotación	11	6
Margen operativo	11 %	6 %

¹²⁵ Grupo Banco Mundial (2016), *Transfer Pricing and Developing Economies: A handbook for policy makers and practitioners*, apéndice A4.5.1.

APÉNDICE 12

Base empírica limitada para basarse en datos de mercados internacionales no ajustados

1. Antecedentes

El uso de información similar a nivel internacional para estudios sobre precios de transferencia no se ha investigado de manera directa en análisis académicos, pero Meenan y otros (2004)¹²⁶ investigaron si datos comparables paneuropeos proporcionan diferentes rangos de plena competencia a partir de muestras específicas por países y llegaron a la conclusión de que “los rangos de plena competencia de Europa no difieren estadísticamente de los rangos de plena competencia específicos para cada país en casi todos los casos”. En este apéndice revisamos el enfoque analítico empleado por Meenan y otros para analizar si sus conclusiones resultan válidas en una muestra que incluye información de una empresa correspondiente al período 2008-14.

2. Estrategia empírica

Nuestro objetivo es determinar si el rango intercuartílico para un sector en particular depende de características del país y el período específicos o si se mantiene constante en todos los países. En teoría, la falta de disponibilidad de información en un país puede compensarse aprovechando información de otros países, siempre que los aspectos claves de la distribución subyacente sean comparables.

Para aclarar nuestro enfoque empírico, introducimos la siguiente anotación. A la función de distribución acumulativa de rentabilidad de las empresas en el país i le asignaremos el nombre $F_i(r)$. Nuestro conjunto de datos incluye un total de N países. En consecuencia, la función de distribución acumulativa global, $F(r)$, es la siguiente:

$$F(r) = w_1 F_1(r) + w_2 F_2(r) + \dots + w_N F_N(r)$$

donde w_i es la proporción de empresas que operan en el país i .

Para analizar la homogeneidad de los rangos intercuartílicos, nos basamos en estadísticas no paramétricas de chi cuadrado. La idea de este enfoque es seleccionar un par de márgenes de beneficio, representando el primer y tercer cuartil hipotéticos de la distribución, y analizar si las proporciones de empresas con menores coeficientes de rentabilidad son las mismas en todos los países N . De acuerdo con Meenan y otros (2004), determinamos los valores de importancia crítica r^* y r^{**} para cada sector en función de la distribución global $F(x)$. Específicamente, establecemos

1) $F(r^*) = 0,25$, y $F(r^{**}) = 0,75$

y analizamos si

2) $F_i(r^*) = 0,25$ y $F_i(r^{**}) = 0,75$ para la totalidad de i .

¹²⁶ http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/forum7/europe_one_market_white_paper_feb18.pdf.

Téngase en cuenta que el parámetro con el cual se analiza la distribución específica para cada país es un promedio ponderado de las distribuciones específicas para cada país. Por ende, para los países con grandes ponderaciones, existen menos probabilidades de que el análisis rechace la igualdad hipotética. Un enfoque alternativo no incluiría la distribución específica para cada país que se analiza para determinar los valores de importancia crítica r^* y r^{**} . Como resultado, el parámetro sería específico para cada país. Para simplificar nuestros resultados y poder compararlos con trabajos anteriores, usamos 1) para establecer los valores de importancia crítica y reconocemos que existían más probabilidades de que los enfoques de otros análisis rechazaran la hipótesis de distribuciones equitativas.

El análisis de chi cuadrado que se deriva en forma implícita de 2) se puede descomponer de dos maneras. En primer lugar, la igualdad de los rangos intercuartílicos específicos para cada país con el rango intercuartílico global se puede analizar para cada país por separado. En segundo lugar, los análisis de los rangos intercuartílicos se pueden desglosar en dos análisis distintos: uno para el percentil 25 y otro para el percentil 75.

La combinación de estas dos estrategias implica que la hipótesis que se resume en 2) se puede analizar con una variable aleatoria distribuida de chi cuadrado con $2N$ grados de libertad, la estrategia que empleamos nosotros, o $2N$ variables distribuidas de chi cuadrado con un grado de libertad cada una tal como en Meenan y otros (2004). Si bien la segunda estrategia brinda información adicional, como qué país o qué percentil no corresponde a la distribución global, la pregunta respecto de si las distribuciones son comparables en todos los países de Europa se responde de manera más estricta con un análisis conjunto.

3. Selección de la muestra

Nos basamos en la base de datos ORBIS (comercialmente ofrecida por Bureau van Dijk), que brinda información financiera consolidada y no consolidada sobre empresas de todo el mundo. Seleccionamos empresas que operan en el sector minorista o de las manufacturas (NAE Rev. 2. secciones principales C y G) y obtenemos información sobre la rentabilidad y las medidas de tamaño para los años 2006-14. Para asegurarnos de que las decisiones estratégicas en materia de precios de empresas multinacionales no distorsionaran nuestras variables dependientes principales, nos basamos en Meenan y otros (2004) para restringir la muestra a empresas independientes¹²⁷.

Por ende, nuestra muestra de referencia incluye alrededor de 600 000 empresas europeas que pertenecen al sector minorista y al sector de las manufacturas. Para reforzar aún más la homogeneidad de la muestra, limitamos los valores de referencia establecidos en una secuencia de seis pasos, que se resumen en el cuadro 1 a continuación. En primer lugar, descartamos empresas si observamos que tienen menos de 6 años de nuestras variables dependientes principales (rendimiento de los activos para empresas del sector de las manufacturas y margen de beneficios de explotación para empresas del sector minorista). Esto reduce la muestra inicial en aproximadamente un 50 %. En primer lugar, descartamos empresas pequeñas, con ventas inferiores a los EUR 2 millones, lo cual reduce aún más la muestra en un 40 % con respecto a la muestra inicial.

¹²⁷ Específicamente, restringimos la muestra a empresas con indicadores de independencia B o superiores (estas empresas no son de propiedad mayoritaria de otras corporaciones) y no se incluyen empresas que poseen subsidiarias, directa o indirectamente, con más del 50 %.

Luego de eliminar empresas con coeficientes de rentabilidad excepcionales (paso 3)¹²⁸, obtenemos nuestro primer conjunto de datos, que incluye aproximadamente 63 000 empresas. Esta es la base para nuestro análisis más general que se presenta en la sección 3. Antes de considerar este grupo más amplio, repetimos y ampliamos el trabajo anteriormente realizado por Meenan y otros (2004) en la sección 2. Para ello, restringimos el conjunto de datos a empresas que operan en uno de los cuatro sectores (fabricación de automóviles, fabricación de dispositivos electrónicos, distribución de sustancias químicas y distribución de dispositivos electrónicos) que se analizaron anteriormente. Por último, para garantizar que los análisis estadísticos sean significativos, descartamos empresas que se encuentran en países en los que hay menos de 10 empresas dentro del mismo sector.

Cuadro 1: Selección de la muestra				
Paso	Descripción	Empresas	Porcentaje de la muestra inicial	Porcentaje del paso anterior
0	Muestra inicial	592 069	100	-
1	Al menos seis observaciones con respecto a la rentabilidad por empresa	301 069	51	51
2	Ventas > EUR 2 000 000	65 633	11	22
3	Eliminación de valores atípicos	62 986	11	95
4	Principales sectores	5189	1	8
5	10 empresas por país	5066	1	98

4. Estadísticas descriptivas

Meenan y otros (2004) analizan cuatro amplias categorías de sectores (fabricación de automóviles, fabricación de dispositivos electrónicos, distribución de sustancias químicas y distribución de dispositivos electrónicos) porque esta agrupación específica incluye un porcentaje amplio y representativo del análisis de comparabilidad del método del margen neto operacional, que se utiliza en la práctica. Los autores emplean los códigos NAE Rev. 1 hasta el nivel de cuatro dígitos para definir grupos. Para garantizar la comparabilidad de nuestros resultados, nos apegamos a esta definición. A diferencia de Meenan y otros (2004), nos basamos en la clasificación del código NAE Rev. 2 y empleamos cuadros de correspondencia, proporcionados por Eurostat, para relacionar sus códigos con el sistema de clasificación actualizado (véase el cuadro 2 a continuación).

¹²⁸ Registramos el percentil 2,5 y 97,5 de coeficientes de rentabilidad. Para el sector minorista y el sector de las manufacturas, estos límites están determinados por (-0,02; 0,24) y (-0,04; 0,18), respectivamente. Descartamos empresas con coeficientes de rentabilidad que no se encuentran dentro de estos límites.

Cuadro 2: Definición de grupos de sectores de acuerdo con los códigos NAE Rev. 2				
Sector	Fabricación de automóviles	Fabricación de dispositivos electrónicos	Distribución de sustancias químicas	Distribución de dispositivos electrónicos
Códigos NAE	3091, 3099, 3320, 2910, 2892, 2920, 3311, 2932, 2822, 3101, 3317	3320, 2823, 2620, 6209	4612, 4615, 4675, 4676	4651, 4665, 4666, 4652
Cantidad de empresas	1124	661	1779	1502

Nuestras variables dependientes principales son el rendimiento de los activos (ROA, por sus siglas en inglés) para empresas del sector de las manufacturas y el margen de beneficios de explotación (MBE) para empresas del sector de la distribución. Estas dos variables son coeficientes con resultados antes de intereses e impuestos en el numerador. El ROA de la medida de rentabilidad estandariza los beneficios por la cantidad de activos totales, mientras que el MBE emplea el volumen de facturación en el denominador. Para corregir aún más la distribución de estas medidas de rentabilidad, tomamos promedios de 3 años.

En el cuadro 3 a continuación se resumen características estáticas básicas para los sectores seleccionados comunes a todos los países de nuestra muestra. En 2008, el rango intercuartílico de rentabilidad del sector de la fabricación de automóviles fue de (0,024; 0,081). A diferencia de los valores informados por Meenan y otros (2004), el rango intercuartílico es un tanto más acotado y se desplazó en un sentido descendente en nuestra muestra¹²⁹. Con un ROA promedio del 5,4 % en 2008, el sector de fabricación de dispositivos electrónicos en Europa también experimentó una disminución con respecto a los coeficientes de rentabilidad de 2004. Las empresas del sector minorista son las que presentaron una rentabilidad algo mayor en 2008, con un rango intercuartílico de (0,015; 0,063) y (0,017; 0,068), respectivamente,

Al comparar los rangos intercuartílicos entre 2008 y 2014, emergen diferentes tendencias. Mientras que el sector de las manufacturas se volvió más heterogéneo, con mayores rangos intercuartílicos (véase la última fila del cuadro 3, intervalo), los rangos de rentabilidad en el sector de la distribución parecen haberse acotado ligeramente.

En el gráfico 1 a continuación se puede observar una primera señal de la heterogeneidad en los coeficientes de rentabilidad de todos los países¹³⁰. El primer panel muestra que los coeficientes de rentabilidad promedio (ROA) se han modificado a partir de 2008. Esto podría explicar el aumento que se observó en el rango intercuartílico de la distribución global, incluso aunque los rangos intercuartílicos específicos para cada país se mantuvieran constantes. Por ende, podríamos esperar que los coeficientes de rentabilidad sean menos comparables en 2014 que en 2008. Al observar el sector de fabricación de dispositivos electrónicos, se aprecia un panorama similar. Entre las empresas del sector de la distribución, la rentabilidad promedio informada se mantuvo más estable.

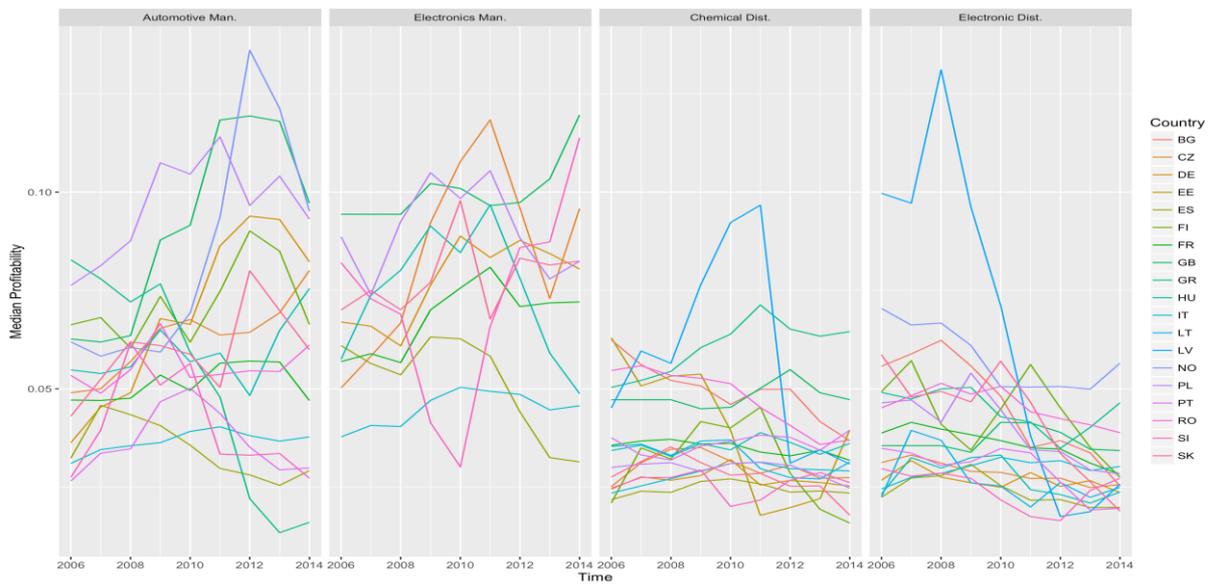
¹²⁹ El rango intercuartílico en el sector de la fabricación de automóviles informado en Meenan y otros (2004) fue de (0,036; 0,118), con un promedio de 0,069.

¹³⁰ La cantidad de empresas por país y sector se informa en el cuadro 4 del apéndice.

Cuadro 3: Distribución de la rentabilidad en 2008 y 2014

Sector	Fabricación de automóviles		Fabricación de dispositivos electrónicos		Distribución de sustancias químicas		Distribución de dispositivos electrónicos		
	Año	2008	2014	2008	2014	2008	2014	2008	2014
Primer cuartil		0,024	0,021	0,028	0,03	0,015	0,015	0,017	0,011
Promedio		0,046	0,047	0,054	0,061	0,031	0,03	0,035	0,027
Tercer cuartil		0,081	0,09	0,096	0,107	0,063	0,055	0,068	0,054
Rango intercuartílico (tercero - primero)		0,057	0,069	0,068	0,077	0,048	0,040	0,051	0,043
	Notas: Para medir la rentabilidad se utiliza el ROA para el sector de las manufacturas y el MBE para las empresas en el sector de la distribución. Se emplean promedios trienales.								

Gráfico 1



5. Resultados

En el cuadro 4 se presentan los resultados de un rango de análisis de chi cuadrado, donde el primer y el tercer cuartil de distribuciones específicas para cada país se compara con los cuartiles globales, tal como se puede observar en el cuadro 3. Primero analizamos la hipótesis conjunta que indica que todas las distribuciones de la rentabilidad específicas para cada país corresponden a la distribución global. Para obtener resultados más detallados, posteriormente investigamos la correspondencia entre los cuartiles específicos para cada país y los cuartiles globales por separado para cada país (y sector).

En la primera fila se presentan resultados para el análisis conjunto en el que se intenta determinar si los cuartiles de rentabilidad específicos para cada sector se mantienen constantes en todos los países. Las cifras incluidas son probabilidades de que la hipótesis nula sea válida. Para ninguno de los sectores examinados obtuvimos evidencia estadística para las distribuciones comparables. La fabricación de dispositivos electrónicos parece tener cuartiles ligeramente más similares: aquí encontramos una probabilidad residual del 0,5 % de que las distribuciones específicas para cada país son comparables. Para 2014, esta probabilidad residual se reduce a menos del 0,1 %.

En las filas siguientes examinamos la comparabilidad de distribuciones específicas para cada país con el total país por país. Como era de esperar, el análisis de chi cuadrado rechaza la hipótesis nula de que el primer y el tercer cuartil sean iguales para algunos países en cada sector.

Cuadro 4: Análisis de chi cuadrado en algunos sectores industriales									
		Fabricación de automóviles		Fabricación de dispositivos electrónicos		Distribución de sustancias químicas		Distribución de dispositivos electrónicos	
Año		2008	2014	2008	2014	2008	2014	2008	2014
Análisis conjunto		<0,001	<0,001	0,005	<0,001	<0,001	<0,001	<0,001	<0,001
Análisis individual	Hipótesis nula rechazada	DE, ES, FI, GB, GR, HU, NO, PT, SI, SK, RO	CZ, DE, ES, FI, GB, GR, HU, IT, NO, PL	FR, IT, PL	CZ, ES, GB, IT	EE, ES, FR, GR, HU, IT, BG, RO	EE, ES, GR, IT, SI, SK	ES, FR, GR, IT, NO, BG, LV, RO	ES, GR, NO, RO

Cuadro 4: Análisis de chi cuadrado en algunos sectores industriales

		Fabricación de automóviles		Fabricación de dispositivos electrónicos		Distribución de sustancias químicas		Distribución de dispositivos electrónicos	
Año		2008	2014	2008	2014	2008	2014	2008	2014
	Hipótesis nula no rechazada	CZ, FR, IT, PL	FR, PT, SI, SK, RO	CZ, DE, ES, GB, HU, SI, SK	DE, FR, HU, PL, SI, SK	CZ, DE, FI, GB, PL, PT, SI, SK, LT, LV	CZ, DE, FI, FR, GB, HU, PL, PT, BG, LT, LV, RO	CZ, DE, FI, GB, HU, PL, PT, SI, SK, LT	CZ, DE, FI, FR, GB, HU, IT, PL, PT, SI, SK, BG, LT, LV

APÉNDICE 13

Ejemplos sobre ajustes de riesgo país

Ejemplo 1¹³¹

Simplificación del ajuste de riesgo país

La parte objeto de análisis (TestCo) es un fabricante por contrato que opera en el país A, y el único comparable disponible (CompCo) es un fabricante por contrato que opera en el país B.

	TestCo País A	CompCo País B
Ingresos	100	120
Costos totales	80	90
Beneficio de explotación	20	30
Activos circulantes	80	100

Se considera que el riesgo país es mayor en el país A que en el país B y que, por lo tanto, es necesario realizar un ajuste que refleje ese riesgo país. Para calcular el ajuste, se ajusta el beneficio de explotación de CompCo para reflejar el rendimiento adicional de los activos circulantes de acuerdo con la prima de riesgo específica del país. El rendimiento promedio de los bonos del Estado a largo plazo se utiliza como sustitutivo de la prima de riesgo específica de cada país.

El rendimiento promedio de los bonos del Estado a largo plazo es del 9 % para el país A y del 5 % para el país B. Por lo tanto, la brecha de rendimiento promedio de los bonos del Estado es del 4 %. Así, el ajuste para el riesgo específico de cada país se calcula de la siguiente manera:

$$[\text{activo circulante de CompCo}] * [\text{prima de riesgo específica de cada país}] = [100] * [4\%] = 4$$

Este 4 adicional de beneficio, que refleja el aumento de rendimiento para el riesgo teórico específico de cada país soportado por CompCo para los fines del análisis de comparabilidad, luego se agrega al margen operativo de CompCo. El beneficio de CompCo aumentará de 30 a 34.

¹³¹ Grupo Banco Mundial (2016), *Transfer Pricing and Developing Economies: A handbook for policy makers and practitioners*, apéndice A4.5.1. El ejemplo se basa en una presentación de Büttner (2010), *Use of Foreign Comparables and Comparability Adjustments for Economic (Market) Differences* (Uso de elementos comparables internacionales y ajustes de comparabilidad para diferencias económicas [del mercado]), realizada en un taller sobre precios de transferencia e intercambio de información, OCDE, Quito, Ecuador, 24 a 27 de agosto.

Ejemplo 2

Prácticas nacionales: Canadá

La empresa A es una entidad de riesgo limitado que opera en el país A. Los únicos comparables disponibles (fiables) pertenecen al país C. Tras realizar un análisis funcional, se determina que el método del margen neto operacional es el método de determinación de los precios de transferencia más adecuado para las operaciones objeto de análisis, y que el ROA es el indicador del nivel de beneficios más adecuado (con la empresa A como la parte objeto de análisis) para establecer un grupo de empresas comparables de referencia.

Grupo final de comparables no ajustados						
	ROA 2011	ROA 2012	ROA 2013	ROA 2014	ROA 2015	Promedio
Mínimo	1,06 %	-0,34 %	0,75 %	0,56 %	-10,06 %	-1,61 %
Cuartil inferior	10,16 %	5,21 %	5,60 %	5,05 %	2,21 %	5,65 %
Promedio	13,52 %	12,21 %	10,18 %	7,59 %	6,72 %	10,04 %
Cuartil superior	16,60 %	19,18 %	18,67 %	13,70 %	10,58 %	15,75 %
Máximo	36,37 %	28,98 %	22,19 %	21,83 %	27,04 %	27,28 %
Promedio	13,67 %	13,25 %	11,66 %	9,56 %	6,86 %	11,00 %
ROA de la parte objeto de análisis	3,45 %	-6,21 %	3,12 %	1,25 %	-4,17 %	-0,51 %

Para realizar un ajuste que refleje las diferencias entre dos mercados, se recomienda como medida práctica imponer una prima de riesgo país al grupo de empresas comparables. Para aplicar las primas de riesgo país hipotéticas al grupo de empresas comparables para los años que se están investigando, la prima de riesgo país se calcula y se aplica al ROA de todas las empresas comparables. Una simple comparación sobre el uso de los indicadores de nivel de empresas comparables no ajustadas sería incorrecta, dado que no se incluiría el riesgo identificado asociado con la inversión de capital en el exterior.

La tasa de rendimiento de los bonos del Estado de 5 a 10 años brinda un parámetro de inversión aceptable para una tasa prácticamente sin riesgo. Los riesgos de tasas de interés, los riesgos de la tasa de reinversión y los riesgos por incumplimiento de pago están incluidos en el precio del bono durante todo el período del bono. Para realizar el ajuste de riesgo país, se debe calcular la diferencia entre la tasa de rendimiento de los bonos del Estado de 10 años del país de origen y el exterior.

Cálculo del diferencial del rendimiento de bonos					
10 bonos del Estado nacional	2011	2012	2013	2014	2015
Tasa anual de rendimiento de 10 bonos del Estado del país de origen	4,05 %	4,09 %	2,69 %	3,60 %	3,16 %
Bonos del exterior	7,55 %	5,11 %	4,16 %	7,53 %	11,79 %
Diferencial del rendimiento de bonos	3,50 %	1,02 %	1,47 %	3,93 %	8,63 %

Para aplicar las primas de riesgo país exterior al grupo de comparables para los años que se están investigando, el diferencial del rendimiento de bonos se suma al ROA de todas las empresas comparables.

Conjunto final de comparables ajustados de riesgo país						
	ROA 2011	ROA 2012	ROA 2013	ROA 2014	ROA 2015	Promedio
Mínimo	4,56 %	0,68 %	2,22 %	4,49 %	-1,43 %	2,10 %
Cuartil inferior	13,66 %	6,23 %	7,07 %	8,98 %	10,84 %	9,36 %
Promedio	17,02 %	13,23 %	11,65 %	11,52 %	15,35 %	13,75 %
Cuartil superior	20,10 %	20,20 %	20,14 %	17,63 %	19,21 %	19,46 %
Máximo	39,87 %	30,00 %	23,66 %	25,76 %	35,67 %	30,99 %
Promedio	17,17 %	14,27 %	13,13 %	13,49 %	15,49 %	14,71 %
ROA de la parte objeto de análisis	3,45 %	-6,21 %	3,12 %	1,25 %	-4,17 %	-0,51 %

Tras el ajuste, el resultado correspondiente a los ROA de los comparables se ha incrementado. Se debería recomendar que se ajuste el ROA de la parte objeto de análisis de acuerdo con el valor promedio para cada año que se examina.

APÉNDICE 14

Fórmulas para un enfoque de dos pasos para el riesgo país¹³²

Ecuación 1: Ajuste del balance general

$$\Delta AR_T = (0 - \text{Días de las AR de los comparables}) * \frac{\text{ventas}}{365}$$

Donde:

ΔAR_T = el cambio en las cuentas por cobrar al establecer las cuentas por cobrar de los días meta (T) en cero

Días de las AR de los comparables = los días de las cuentas por cobrar de los comparables europeos

0 = los días meta por cobrar para eliminar el impacto de los días por cobrar

Ecuación 2: Ajuste del estado de ingresos

$$\Delta \text{Ventas}_T = \Delta AR_T * \frac{i_{no\ nacional}}{1 + \left(i_{no\ nacional} * \frac{\text{Días de las AR de los comparables}}{365} \right)}$$

Donde:

ΔVentas_T = el ajuste a las ventas luego de eliminar el impactos de las cuentas por cobrar

ΔAR_T = el impacto sobre las cuentas por cobrar estimado como parte del ajuste del balance general

$i_{no\ nacional}$ = la tasa de interés a largo plazo que refleja el riesgo de crédito subyacente

Luego de la ecuación 1 + 2, el capital circulante se elimina. El siguiente paso consiste en introducir el impacto relacionado con el capital circulante debido a las operaciones en los mercados de los países en desarrollo de mayor riesgo.

Ecuación 3: Ajuste del balance general

$$\Delta AR_{LT} = (\text{Días de las AR de los comparables meta} - 0) * \frac{\text{Ventas ajustadas}}{365}$$

Donde:

ΔAR_{LT} = cambio en las cuentas por cobrar al establecer los días de las cuentas por cobrar de acuerdo con los días por cobrar de la parte objeto de análisis

Días de las AR de los comparables meta = los días de las cuentas por cobrar de la parte objeto de análisis

0 = las cuentas por cobrar de los comparables de acuerdo con el primer paso del ajuste descrito anteriormente

¹³² Starkov y otros (2014), *Comparability adjustments*, pp. 9-10

Ecuación 4: Ajuste del estado de ingresos

$$\Delta Ventas_{LT} = \Delta AR_{LT} * i_{local}$$

Donde:

$\Delta Ventas_{LT}$ = el ajuste de las ventas mediante el ajuste de las cuentas por cobrar de forma consecuente con empresa meta local

ΔAR_{LT} = el impacto sobre las cuentas por cobrar estimado como parte del ajuste del balance general

i_{local} = la tasa de interés a largo plazo del mercado local en el que opera la empresa meta.

APÉNDICE 15

Rango intercuartílico

Pasos para buscar un rango intercuartílico en Excel:

Paso 1: Ingrese los datos en una columna de una hoja de cálculo de Excel. Por ejemplo, ingrese los datos en las celdas A2 a A10. No deje ningún espacio incompleto en los datos.

Paso 2: Haga clic en una celda en blanco (por ejemplo, en la celda B2) e ingrese **=CUARTIL(A2:A10,1)**. Deberá reemplazar A2:A10 con los valores reales de su conjunto de datos. Por ejemplo, si ingresó datos desde B2 hasta B50, la ecuación será **=CUARTIL(B2:B50,1)**. El "1" en esta fórmula de Excel (A2:A10,1) representa el primer cuartil (es decir, el punto que representa el 25 % del conjunto de datos).

Paso 3: Haga clic en otra celda en blanco (por ejemplo, en la celda B3) e ingrese **=CUARTIL(A2:A10,3)**. Reemplace A2:A10 con los valores reales de su conjunto de datos. El "3" en esta fórmula de Excel (A2:A10,3) representa el tercer cuartil (es decir, el punto que representa el 75 % del conjunto de datos).

Paso 4: Haga clic en una celda en blanco (por ejemplo, en la celda B4) e ingrese **=B3-B2**. Si las funciones del cuartil de los pasos 2 y 3 se encuentran en diferentes ubicaciones, cambie las referencias de las celdas.

Paso 5: Presione la tecla "Entrar". Excel usará el rango intercuartílico que seleccionó en el paso 4.

La mayoría de las bases de datos incluyen una herramienta que permite calcular un rango intercuartílico.

APÉNDICE 16

Coeficientes financieros y siglas

Descripción	Fórmula
Apalancamiento fiscal	$TLev = \frac{NP}{EBT}$
Apalancamiento financiero	$FLev = \frac{EBT}{EBIT}$
Margen operativo	$OM = \frac{EBIT}{Ventas}$
Rotación de activos totales	$TAT = \frac{Ventas}{TA}$
Estructura de activos	$AS = \frac{TA}{EBT}$
Rotación de cuentas por cobrar	$RecTO = \frac{Rec}{Inv}$
Rotación de inventarios	$ITO = \frac{Inv}{Ventas}$
Situación de efectivo	$CP = \frac{Ventas}{CA}$
Liquidez a corto plazo	$STLiq = \frac{CA}{CL}$
Estructura del pasivo	$LiabSt = \frac{CL}{Deuda}$
Solvencia a largo plazo	$LTSol = \frac{Deuda}{Capital}$
Estructura financiera y gestión de riesgos	$\frac{Capital}{Capital}$

APÉNDICE 17

Siglas y abreviaturas frecuentes

Rubros de los estados financieros	Sigla/abreviatura
Estado de resultados	
Ventas (facturación)	V
Costo de los bienes vendidos	CBV
Beneficio bruto	BB
Gastos operativos (incluidos los gastos en concepto de ventas, generales y administrativos)	GO
Resultados antes de intereses e impuestos	EBIT
Gasto en concepto de intereses	GI
Resultados antes de impuestos	EBT
Beneficio neto	BN
Balance general	
Activo	
Efectivo y equivalentes de efectivo	Efectivo
Cuentas por cobrar	CpC
Inventario	Inv
Otros activos circulantes	OCA
Activo circulante	CA
Activos fijos (netos de depreciación)	AF
Inmuebles, instalaciones y equipos	IIE
Activos intangibles	AI
Total del activo	TA
Pasivo	
Gastos devengados	GD
Cuentas por pagar	CpP
Otro pasivo circulante	OPC
Pasivo circulante	PC
Deuda a largo plazo	DLP
Capital	C

APÉNDICE 18

Coeficientes para medir funciones, activos y riesgos

Repercusión concreta	Categorización de precios de transferencia (a partir de la funcionalidad)	Coeficiente	Descripción
Capacidad operativa	A partir de la función realizada	$OM = \frac{EBIT}{Ventas}$	Margen operativo, ampliamente utilizado en el análisis del precio de transferencia como un INB en el marco del método del margen neto operacional
Uso del financiamiento de las fuentes para obtener beneficios de apalancamiento	A partir de la función realizada	$FLev = \frac{EBT}{EBIT}$	Apalancamiento financiero
Uso de impuestos (tiempo, postergación) para obtener beneficios de apalancamiento	A partir de la función realizada	$TLev = \frac{NP}{EBT}$	Apalancamiento fiscal
Posición del flujo de fondos	A partir de la función realizada	$CP = \frac{Ventas}{CA}$	Posición de los fondos tal como lo expresan las ventas a activos circulantes, flujo de fondos generado
Estructura financiera y de financiamiento	A partir de la función realizada	$FSRM = \frac{Capital}{Capital}$	Estructura financiera y gestión de riesgos. Las decisiones de las empresas en materia de financiamiento determinan la combinación de deuda y capital destinada al financiamiento operativo. También es importante desde una perspectiva de precios de transferencia, especialmente con la regla de capitalización escasa (relación 3:1 entre la deuda y el capital).
Actividad	Activo	$TAT = \frac{Ventas}{TA}$	Rotación de activos totales
Cuentas por cobrar	Riesgo de las cuentas por cobrar	$RecTO = \frac{Rec}{Inv}$	Rotación de cuentas por cobrar
Inventario	Riesgo de inventario	$ITO = \frac{Inventario}{Ventas}$	Rotación de inventario
Liquidez	Riesgo de liquidez a corto plazo	$STLiq = \frac{CA}{CL}$	Liquidez a corto plazo
Solvencia	Solvencia a largo plazo	$LTSol = \frac{Deuda}{Capital}$	Solvencia a largo plazo
Pasivo	Pasivo	$LiabSt = \frac{CL}{Deuda}$	Estructura del pasivo

APÉNDICE 19

Legislación o normas ilustrativas para un régimen de protección para transacciones internacionales que incluyen operaciones rutinarias de fabricación

Nota: Esta ilustración se basa en la legislación o reglamentación, pero las mismas disposiciones podrían aplicarse también mediante directrices administrativas o notas de práctica.

1. Este artículo se aplica en los siguientes casos:
 - a. si un contribuyente es una de las partes implicadas en una o más operaciones vinculadas que compensan al contribuyente por "actividades de fabricación admisibles" que realiza en [país];
 - b. si se cumplen las condiciones en los incisos 5 y 6 de este artículo.
2. En los casos en que este artículo se aplica con respecto a una o más operaciones vinculadas:
 - a. no se realizará ningún ajuste en el marco de la [sección n.º] con respecto a dichas operaciones vinculadas;
 - b. [no se aplicarán los requisitos de la reglamentación sobre precios de transferencia].
3. Un contribuyente realiza una "actividad de fabricación admisible" si:
 - a. dicha actividad solo consta de lo siguiente:
 - i. la prestación de servicios de fabricación en nombre de una persona vinculada o varias personas vinculadas ("fabricación por terceros"), o
 - ii. la producción de productos fabricados para ordenar para la venta únicamente a una persona vinculada o varias personas vinculadas ("maquila"),
 - b. el contribuyente no presta un servicio de fabricación a ninguna persona no vinculada ni vende bienes manufacturados a ninguna persona no vinculada,
 - c. el contribuyente ha celebrado un convenio con las personas vinculadas en virtud del cual estas asumen los riesgos de la actividad principal asociados con las actividades de fabricación del contribuyente y aceptan compensar al contribuyente por sus actividades de fabricación en niveles congruentes con el inciso 5 de este artículo;
 - d. el contribuyente no participa en funciones de publicidad, ventas, comercialización y distribución, funciones relativas a los créditos y el cobro de deudas, o funciones de administración de garantías con respecto al servicio de fabricación que presta o los productos que fabrica, y no realiza funciones, utiliza bienes ni asume riesgos que, según lo previsto, contribuirán al valor de intangibles, como actividades relacionadas con el desarrollo, la mejora, el mantenimiento, la protección o la explotación de dichos intangibles;
 - e. en el caso de la maquila:
 - i. no mantiene la titularidad de los productos acabados hasta que estos salen de la fábrica;
 - ii. no asume los gastos de transporte o flete con respecto a dichos productos acabados;
 - iii. no asume ningún riesgo de pérdida con respecto a los daños o la pérdida de productos acabados en tránsito;
 - f. el contribuyente no participa en funciones gerenciales, legales, contables ni de administración de personal que no estén directamente relacionadas con el desempeño de sus actividades de fabricación;
 - g. el contribuyente:
 - i. no posee ni comparte la titularidad;
 - ii. no tiene derechos ni expectativas razonables con respecto a la posesión o la titularidad compartida;
 - iii. no asume el costo ni parte del costo del desarrollo o la mejora;
 - iv. no paga regalías por el derecho a la explotación

con respecto a productos, procesos o intangibles de comercialización valiosos (p. ej. diseños, patentes, fórmulas, marcas comerciales, nombres de marcas), incluidos conocimientos prácticos valiosos.

4. Para los fines del inciso 1a) de este artículo, las transacciones que compensan a un contribuyente por actividades de fabricación admisibles son las siguientes:
 - a. en el caso de la maquila, la venta de productos fabricados;
 - b. en el caso de la fabricación por terceros, cargos por servicios recibidos por la actividad de fabricación admisible.
5. Condición 1: La remuneración que recibe el contribuyente por transacciones relacionadas con dicha actividad (pero no por ninguna otra transacción realizada por el contribuyente) no es inferior al monto mínimo aplicable:
 - a. En los casos en que el contribuyente realiza una actividad de fabricación admisible que consiste en la maquila, el monto mínimo de la remuneración total de la venta de los productos con respecto a la actividad de fabricación admisible es el total de costos de la actividad de fabricación admisible, excluyendo únicamente los gastos netos en conceptos de intereses, la ganancia o la pérdida monetaria, y los costos no recurrentes o extraordinarios, más un margen del XXX %.
 - b. En los casos en que el contribuyente realiza una actividad de fabricación admisible que consiste en la fabricación por terceros, el monto mínimo de los ingresos netos por el servicio de fabricación realizado por el contribuyente es el total de costos de la actividad de fabricación admisible, excluyendo únicamente los gastos netos en conceptos de intereses, la ganancia o la pérdida monetaria, y los costos no recurrentes o extraordinarios, más un margen del XXX %.
6. Condición 2: El contribuyente posee la documentación y la presenta ante la [autoridad tributaria] en un plazo de [45] días a partir de la solicitud por escrito debidamente cursada por la [autoridad tributaria]. La documentación debe incluir lo siguiente:
 - a. una descripción de las actividades del contribuyente y, en particular, para documentar la correspondencia de las actividades con el inciso 3 de este artículo;
 - b. cálculos que demuestren que las transacciones para compensar a un contribuyente por las actividades de fabricación admisibles se condicen con el inciso 5 de este artículo.
7. Si este artículo no se aplica a una operación vinculada, se aplicarán las reglas generales que se describen en esta norma.

Este artículo se aplicará sin perjuicio de la aplicación de las obligaciones de [país] en virtud de un tratado internacional aplicable.

El Ministerio de Hacienda [o la administración tributaria] podrá revisar periódicamente los márgenes que se especifican en el inciso 6 de este artículo, teniendo en cuenta el artículo 3 de esta norma.

APÉNDICE 20

Prácticas nacionales en materia de régimen de protección para operaciones de bajo valor agregado

País	Margen del régimen de protección	Definición de operaciones de bajo valor agregado	Operaciones no incluidas
OCDE	Del 2 % al 5 %	De respaldo, no forman parte del modelo básico de negocios del grupo de empresas multinacionales, no requieren el uso de intangibles únicos y valiosos, ni dan lugar a la creación de ellos. Se proporciona una lista no exhaustiva de ejemplos. Tampoco se pueden brindar a clientes no vinculados de los miembros del grupo de empresas multinacionales.	Servicios relacionados con el modelo básico de negocios; servicios de investigación y desarrollo; servicios de fabricación y producción; servicios de ventas, comercialización y distribución; operaciones financieras; extracción, exploración o procesamiento de recursos naturales; seguros y reaseguros; servicios de gerencia superior corporativa.
Foro Conjunto sobre Precios de Transferencia de la Unión Europea	Del 3 % al 10 % (por lo general, aproximadamente 5 %)	La naturaleza básica del servicio consiste en que, mientras sean necesarias, son de naturaleza rutinaria y no generan alto valor agregado para el proveedor ni el receptor. Incluyen servicios que generan altos volúmenes de facturación siempre que agreguen poco valor.	Los servicios que pueden estar excluidos son aquellos relacionados con la innovación en materia de investigación y desarrollo, propiedad intelectual, operaciones financieras y otros servicios que constituyen una importante fuerza impulsora comercial, así como las actividades que pueden llegar a generar un alto nivel de recompensas asociadas con la exposición al alto riesgo.
Australia	7,5 % (+/- 2,5 %) ¹³³	Servicios no relacionados con el modelo básico de negocios, como servicios adicionales, generalmente rutinarios que no forman parte integral de las actividades generadoras de ingreso del grupo de empresas multinacionales y casos de menor envergadura (por un total inferior a los AUD 500 000 al año).	El monto que se cobra por todos los servicios no relacionados con el modelo básico de negocios no supera el 15 % del total de gastos contables de la entidad que realiza la adquisición.

¹³³ Puede ser necesario incluir documentación adicional para fundamentar el margen superior o inferior. Téngase en cuenta que estos regímenes de protección están sujetos a un acuerdo bilateral entre Australia y Nueva Zelanda.

País	Margen del régimen de protección	Definición de operaciones de bajo valor agregado	Operaciones no incluidas
Austria	Margen del 5 % al 15 % (margen del 5 % si solo hay costos directos) o costo (sin margen)	El margen se aplica a los servicios rutinarios, es decir, servicios relacionados con las funciones rutinarias donde los activos están involucrados únicamente en una escala pequeña y donde el nivel de riesgo que se asume es bajo. El régimen de protección de costo exclusivo se aplica a servicios conexos, es decir, servicios entre empresas del grupo que no forman parte del modelo básico de negocios de la empresa.	No están explícitamente identificados.
Hungría	Del 3 % al 10 %	Por lo general son servicios de bajo valor agregado que incluyen servicios administrativos, contables, legales, informáticos o de recursos humanos.	No están explícitamente identificados.
Países Bajos	Costo (sin margen)	Se los conoce como "servicios de respaldo": por lo general, los servicios que se encuadran en el área de teneduría de libros, asuntos jurídicos, cuestiones tributarias y recursos humanos se consideran como tales servicios de respaldo. No obstante, deberá aplicarse un ajuste si: i) se incluyen actividades que forman parte del valor marginal o agregan más que dicho valor a los principales procesos de negocios del grupo o ii) los servicios correspondientes también se prestan en más de una ocasión a empresas independientes.	En términos generales, las siguientes actividades se consideran principales procesos de negocios: producción, adquisiciones, ventas, comercialización, desarrollo de productos y desarrollo e investigación.

País	Margen del régimen de protección	Definición de operaciones de bajo valor agregado	Operaciones no incluidas
Nueva Zelandia	7,5 % (+/- 2,5 %) ¹³⁴	Servicios que no forman parte integral de las actividades de generación de ingresos o importantes desde el punto de vista económico del grupo. Incluyen actividades que respaldan la actividad económica principal del grupo y suelen ser rutinarias, pero no son similares a actividades de las cuales el grupo obtiene sus ingresos. NOTA: También se aplica a casos de menor envergadura ¹³⁵ .	No están explícitamente identificados.
Singapur	5 %	Se los denomina "servicios rutinarios". Suelen tener las siguientes características: están relacionados con actividades que respaldan la actividad económica principal del grupo, son diferentes de dichas actividades principales, no deben ser realizadas con fines de lucro, pero es posible que sean necesarios para el funcionamiento efectivo del grupo y que estén centralizados dentro de la empresa matriz o de servicios grupales por motivos de conveniencia comercial y eficiencia. También hay una lista no exhaustiva de servicios rutinarios. Tampoco se ofrece a partes no vinculadas.	No están explícitamente identificados.
Estados Unidos	Costo (sin margen)	Los servicios deben calificar como "servicios cubiertos específicos" o "servicios cubiertos de bajo margen", y es posible que no sean servicios que, de acuerdo con el criterio comercial del contribuyente, aporten importantes ventajas competitivas claves, capacidades básicas, o riesgos fundamentales de éxito o fracaso	Operaciones excluidas: fabricación y producción; extracción, exploración o procesamiento de recursos naturales; construcción; reventa, distribución, desempeño como agente de ventas o compras o en virtud de un mandato u otro acuerdo similar; investigación y

¹³⁴ La tolerancia del 2,5 % es posible al tratar con otro país que tiene una política establecida en materia de márgenes. La dirección de la tolerancia depende de si los servicios se prestan a empresas asociadas de Nueva Zelandia (solo es posible que aumenten) o si son suministrados por dichas empresas (solo es posible que disminuyan).

¹³⁵ El margen se aplica a servicios no relacionados con el modelo básico de negocios y a situaciones en las que el costo de suministro/adquisición de los servicios es relativamente bajo; es decir, NZD 600 000. Téngase en cuenta que estos regímenes de protección están sujetos a un acuerdo bilateral entre Nueva Zelandia y Australia.

País	Margen del régimen de protección	Definición de operaciones de bajo valor agregado	Operaciones no incluidas
		<p>en negocios del prestador, el receptor o ambos. Los servicios cubiertos específicos están incluidos en la publicación del Servicio de Impuestos Internos de Estados Unidos; actualmente, la lista incluye 101 servicios. Los servicios cubiertos de bajo margen son aquellos que tienen un margen de plena competencia promedio comparable con respecto a los costos totales de los servicios que es menor o igual que el 7 %.</p>	<p>desarrollo o experimentación; ingeniería o servicios científicos; transacciones financieras, como garantías, y seguros o reaseguros.</p>

BIBLIOGRAFÍA

Literatura:

- Andrus, J. (2008), base de datos sobre precios de transferencia de la Oficina Internacional de Documentación Fiscal, capítulo referido a Estados Unidos.
- Baluchová, D. (noviembre-diciembre de 2013), *Determination of the Arm's Length Profitability for Commissionaires—Use of Working Capital Adjustments*.
- Büttner, W. (2012), *Use of Foreign Comparables and Comparability Adjustments for Economic (Market) Differences at a Workshop on Transfer Pricing and Exchange of Information*, Quito, Ecuador, 24-27 de agosto de 2010.

Disponible en:

http://www.google.co.uk/url?sa=t&rct=j&q=foreign+comparables&source=web&cd=5&ved=0CDsQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwebdms.ciat.org%2Faction.php%3Fkt_path_info%3Dktcore.actions.document.view%26fDocumentId%3D6168&ei=8QRQT4mQGomc0AW1w-nGCw&usq=AFQjCNFSSfwcp3d07SxPrb_Za8Mo9O4EwQ&cad=rja

- Daniel, Philip (comps.) y otros (2016), *International Taxation and the Extractive Industries*, estudios sobre economía para el desarrollo, editorial Routledge.
- Devereux, Michael y otros (2011), *Transparency in Reporting Financial Data by Multinational Corporations*, Centro de Fiscalidad Empresarial de la Universidad de Oxford.

Disponible en:

http://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/Publications/Policy_Papers/transparency-in-reporting-financial-data-by-multinational-corporations-july-2011.pdf

Disponible en:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/common/publications/studies/transfer_pricing_dev_countries.pdf

- EuropeAid & PwC (2011), *Transfer pricing and developing countries*, apéndice D, referido al estudio del caso de Kenya.
- Gommers, E., J. Reyneveld y H. Lund (julio/agosto de 2007), *Pan-European Comparables Searches: Enhancing Comparability Using Diagnostic Ratios*.
- Gonnet, S., Starkov, V. y M. Maitra (2014), "Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing countries", *Transfer Pricing International Journal*.

- Grupo Banco Mundial (2016), *Transfer Pricing and Developing Countries: A handbook for policy makers and practitioners*.
- Meenan y otros (2004), *Is Europe One Market? A Transfer Pricing Economic Analysis of Pan-European Comparables Sets*.

Disponible en:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/forum7/europe_one_market_white_paper_feb18.pdf.

- Muyaa, E. (septiembre/octubre de 2014), *Transfer Pricing Comparability Adjustments: The Pursuit of "Exact" Comparables*.
- Naciones Unidas (2013), *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*.

Disponible en:

http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Manual_TransferPricing.pdf.

- OCDE (2015), *Designing Effective Controlled Foreign Company Rules, Action 3—2015 Final Reports*.
- OCDE (2015), *Garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor: Acciones 8 a 10. Informes finales 2015*.
- OCDE (2015), *Limiting Base Erosion Involving Interest Deductions and Other Financial Payments, Action 4—2015 Final Reports*.
- OCDE (2016), *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.

Téngase presente que las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencias de 2016 incluyen las modificaciones publicadas en octubre de 2015 como parte del informe final sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios titulado *Garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor: Acciones 8 a 10*. Estas modificaciones fueron adoptadas como parte de las directrices sobre precios de transferencia el 23 de mayo de 2016.

- OCDE (julio de 2014), *Part 1 of a report to G20 development working group on the impact of BEPS in low income countries*.
- Özlem, G. A. y D. A. Mehmet (2011), base de datos sobre precios de transferencia de la Oficina Internacional de Documentación Fiscal, capítulo referido a Turquía.
- Schnorberger, S. y M. Schneider (enero de 2011), *Interest Rates of Working Capital Adjustments In Comparables Analysis: Small Cause, Big Effect*.

- Servicio de Administración Tributaria (enero de 2009), Gui Shui Fa [2009] n.º 2 (Circular 2), *Implementation Measures of Special Tax Adjustments*.
- Starkov, V., S. Gonnet, A. Pletz y M. Maitra (2014), "Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing economies — Case Studies", *Transfer Pricing International Journal*.

Sitios web:

- <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%209738%202006%20INIT>
- <http://rs3.kompass.com/en>
- <http://siccode.com/en/pages/what-is-a-classification-system>
- <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regso2.asp?Cl=17&Co=2720&Lg=1&prn=yes>
- <http://www.bloomberg.com/enterprise/data/reference-data-services/>
- <http://www.bvdinfo.com/en-gb/products/product-selector/product-recommendations>
- <http://www.capitaline.com/new/tp.asp>
- <http://www.cmie.com/>
- <http://www.cmie.com/kommon/bin/sr.php?kall=wcontact&page=prowess>
- <http://www.company360.com.au/>
- <http://www.cso.ie/px/u/NACECoder/NACEItems/2441.asp>
- <http://www.intangiblespring.com/pages/data>
- <http://www.kisline.com/>
- <http://www.ktmine.com/>
- <http://www.ktmine.com/products/ktmine-ip/>
- http://www.loanconnector.com/dealscan/LPC_WEB_DS_SecurID.html
- [http://www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-\(mddi\)](http://www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-(mddi))
- <http://www.moodyanalytics.com/riskcalc2013>
- <http://www.onecle.com/>
- <http://www.rangeroyalty.com/>

- <http://www.rimes.com/>
- <https://tax.thomsonreuters.com/products/brands/onesource/onesource-transfer-pricing/comparable-databases/>
- <https://www.ato.gov.au/business/international-tax-for-business/in-detail/transfer-pricing/simplifying-transfer-pricing-record-keeping/>
- <https://www.capitaliq.com/home/what-we-offer/information-you-need/financials-valuation/financials.aspx>
- <https://www.royaltyconnection.com/>
- <https://www.royaltyconnection.com/>
- <https://www.royaltystat.com/>