

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



**APLICACIÓN DE LAS NORMAS DE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA PARA EVALUAR EL VALOR DE
MERCADO EN EL SERVICIO DE MAQUILA
RECIBIDO POR UNA EMPRESA DE SU COMPAÑÍA
VINCULADA**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

CARRASCO ARBULU CRISTIAN GUSTAVO

Chiclayo, 23 de Agosto del 2016

**APLICACIÓN DE LAS NORMAS DE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA PARA EVALUAR EL VALOR DE
MERCADO EN EL SERVICIO DE MAQUILA
RECIBIDO POR UNA EMPRESA DE SU COMPAÑÍA
VINCULADA**

POR:

CARRASCO ARBULU CRISTIAN GUSTAVO

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de:

CONTADOR PÚBLICO

APROBADO POR:

**Mgtr. Maribel Carranza Torres
PRESIDENTE**

**Cpc. Jorge Sanchez Morales
SECRETARIO**

**Mgtr. Jannier Leopoldo Carbonel Mendoza
ASESOR**

DEDICATORIA

En mi primer lugar, este trabajo de investigación está dedicado a Dios, quién es mi principal fuente de inspiración y es a quién le debo la vida y por ende mi trabajo. De igual forma está dedicado a mi madre, la Virgen María, quien como mujer ideal supo darme creatividad para perfeccionar mi trabajo de investigación.

Este trabajo está dedicado a mis padres, Gustavo Adolfo Carrasco Arrascue y Carmen Graciela Arbulú Pérez Vargas, quienes son el motor de mi vida y por quién busco mejorar cada día. También dedico este trabajo a mi hermano, Marcel Adolfo Carrasco Arbulú, de quién me siento enormemente orgulloso y a quien busco inspirar con mis acciones.

Finalmente, no puedo evitar dedicar este trabajo de manera muy especial a la memoria de mis abuelos, José Carrasco y Graciela Pérez Vargas, lamento mucho que no puedan compartir el alcanzar este objetivo de culminar mi primer trabajo de investigación y es por ello que este trabajo está dedicado a la formación que me han dado.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero agradecerte a ti Señor, mi Dios, por darme cuando más necesitaba la serenidad para aceptar las cosas que no pude cambiar y el valor para cambiar las cosas que pude cambiar. En segundo lugar, mi eterno agradecimiento a mis padres, y hermano por su invaluable apoyo, su paciencia, amor y entrega, son mis amigos y los pilares de mi formación, les debo la vida y más.

Un especial agradecimiento a quien considero fue mi mentor en mis primeros años como profesional, Tadeo Caballero Ruiz, gracias por la formación profesional, enseñanzas, apoyo y por la confianza depositada en mi persona. De igual forma un agradecimiento especial a mi asesor Jannier Leopoldo Carbonel Mendoza, a Daniel Villavicencio Eyzaguirre, por vasta experiencia volcada en procesos de enseñanzas hacia mi persona.

A Juan Carlos Vidal, Magdalena Bunikowska, Leslie Caicedo, Manuel del Río y a todo el equipo de Global Transfer Pricing de KPMG en Perú por todo el apoyo brindado y por el ser el mejor equipo de trabajo que alguien pueda tener.

A mis amigos y compañeros de trabajo, sus palabras de aliento han sido el constante ánimo que necesitaba para culminar con la presente investigación.

Finalmente, a los docentes y autoridades de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, por saber escucharme y guiarme.

RESUMEN

Los precios de transferencia siempre han sido uno de los temas más controvertidos no solo para las autoridades fiscales, sino también para las empresas que realizan transacciones con sus compañías vinculadas o grupo económico. El uso de los precios de transferencia tiene distintas finalidades las cuales no son necesariamente el encubrimiento de ganancias y generar un perjuicio a las entidades fiscales.

Basándose en el Principio de Libre Concurrencia o *Arm's Length*, las normativas en materia de Precios de Transferencia buscan corregir las distorsiones que puedan generarse durante estas transacciones, buscando que las partes involucradas tributen lo que les habría correspondido en situaciones no controladas, es decir si habrían pactado con terceros independientes. Sin embargo en nuestro país, la problemática de precios de transferencia se encuentra no solo en la rigidez de la legislación en esta materia, sino también en su correcta aplicación práctica. Para ello, es necesario realizar correctamente un análisis funciones con la finalidad de identificar las diferencias existentes entre la transacción controlada y las transacciones no controladas a comparar.

PALABRAS CLAVE

Precios de Transferencia, Libre Concurrencia, Impuesto a la Renta, OCDE, Valor de Mercado, Arm's length.

Clasificaciones JEL: F38

ABSTRACT

Transfer pricing has always been one of the most controversial subject not only for tax authority, but also for enterprises who make transactions with their associated enterprises or economic group. The use of the transfer pricing has different purposes that are no just only the cover up of profits with and carry a loss to the tax authority.

Based on the Arm's Length Principle, the normativity on transfer pricing seeks to correct the distortions which may be generated during this transactions, looking for the parties taxed what may have corresponding in uncontrolled situations, in other words if they have agreed with independent thirds. However, in our country, the problem of the transfer pricing is not only in the rigidly of the law in this theme, it is also in their correct practical application. That is why is necessary to perform properly a functional analysis with the finality of identify the differences between the controlled transaction and the uncontrolled transaction to compare.

KEYWORDS

Transfer pricing, Arm's lenght, Income tax, OCDE, Market Value.

Clasificaciones JEL: F38

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	11
II. MARCO TEÓRICO	13
2.1 Antecedentes del Problema	13
2.2 Teorías	15
2.2.1 Teoría Renta Producto	15
2.2.2 Teoría del flujo de riqueza	15
2.2.3 Teoría del Consumo más incremento patrimonial	16
2.3 Bases Teóricas	17
2.3.1 Aspectos generales de los precios de transferencia	17
2.3.2 Legislación peruana en materia de Precios de Transferencia	26
III. METODOLOGÍA	50
3.1 Tipo y Diseño de investigación	50
3.2 Área y Línea de Investigación	50
3.3 Población y muestra	50
3.3.1 Población	50
3.3.2 Muestra	50
3.4 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos:	51
3.4.1 Métodos	51
3.4.2 Técnicas	51
3.4.3 Instrumentos	52
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	53
4.1 Descripción general de la empresa y sus compañías vinculadas	53

4.1.1 Descripción de la empresa CLIENTE.....	53
4.1.2 Compañía vinculada MAQUILADORA.....	53
4.2 Análisis Funcional.....	53
4.2.1 Servicio recibido de maquila.....	53
4.3 Mercado	54
4.3.1 Contexto Macroeconómico	54
4.4 Riesgos	55
4.4.1 Riesgo de oferta.....	55
4.5 Análisis Económico	55
4.5.1 Evaluación de la transacción.....	56
4.6 DISCUSIÓN	70
4.6.1 El problema del análisis de Comparabilidad.....	70
4.6.2 El problema de la disponibilidad de comparables internos.....	71
4.6.3 El problema del contexto macroeconómico	71
4.6.4 El problema del ratio a utilizar.....	71
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	72-73
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	74
VII. ANEXOS	76

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 01: Introducción de los precios de transferencia en Latinoamérica.....	20
Figura N° 02: Primer Supuesto de Vinculación	29
Figura N° 03: Segundo Supuesto de Vinculación	29
Figura N° 04: Tercer Supuesto de Vinculación.....	30
Figura N° 05: Cuarto Supuesto de Vinculación	30
Figura N° 06: Quinto Supuesto de Vinculación.....	31
Figura N° 07: Sexto Supuesto de Vinculación.....	31
Figura N° 08: Séptimo Supuesto de Vinculación	32
Figura N° 09: Octavo Supuesto de Vinculación	33
Figura N° 10: Noveno Supuesto de Vinculación.....	34
Figura N° 11: Décimo Segundo Supuesto de Vinculación	35
Figura N° 12: Décimo Segundo Supuesto de Vinculación.....	36

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°01: Selección de Empresas Comparables.....	62
Tabla N° 02: Utilidad Operativa sobre Costos Totales no ajustada para el año 2014....	68
Tabla N° 03: Utilidad Operativa sobre Costos Totales ajustada para el año 2014.....	69
Tabla N° 04: Resultados de Aplicación de Precios de Transferencia en el servicio de Maquila	70

I. INTRODUCCIÓN

Los precios de transferencia siempre han sido uno de los temas más controvertidos no solo para las autoridades fiscales, sino también para las empresas que realizan transacciones con sus compañías vinculadas o grupo económico. El uso de los precios de transferencia tiene distintas finalidades las cuales no son necesariamente el encubrimiento de ganancias con la finalidad de generarle un perjuicio a las entidades fiscales.

Basándose en el Principio de Libre Concurrencia o *Arm's Length*, las normativas en materia de Precios de Transferencia buscan corregir las distorsiones que puedan generarse durante estas transacciones, buscando que las partes involucradas tributen lo que les habría correspondido en situaciones no controladas, es decir si habrían pactado con terceros independientes. Sin embargo en nuestro país, la problemática de precios de transferencia se encuentra no solo en la rigidez de la legislación en esta materia, sino también en su correcta aplicación práctica. Para ellos es necesario realizar correctamente un análisis funciones con la finalidad de identificar las diferencias existentes entre la transacción controlada y las transacciones no controladas a comparar.

Es necesario también entender la utilización y búsqueda de empresas comparables, es necesario conocer cuando es posible la utilización de transacciones realizadas por la misma empresa con terceros independientes como comparables internos, cuando corresponde la utilización de comparables externos y como debe realizarse ajustes económicos con la finalidad de eliminar diferencias en el análisis de comparabilidad.

Bajo este contexto se asumió como problema de investigación ¿Cómo se debe aplicar la normativa de precios de transferencia en el servicio de maquila recibido por una empresa de su compañía vinculada?

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general evaluar si el servicio de maquila recibido por una empresa de su compañía vinculada se encuentra a valor de mercado de acuerdo a las normas de precios de transferencia. Los objetivos específicos son mediante el caso explicar el procedimiento para la evaluación del valor de mercado utilizando las normas de precios de transferencia y señalar las dificultades prácticas que surgen durante su aplicación. Dicho esto, se puede inferir que el servicio de maquila recibido por una empresa de su compañía vinculada no se encuentra a valor de mercado.

El presente trabajo de investigación es relevante porque busca brindar un aporte más en los aspectos a tener en cuenta para la correcta determinación del valor de mercado de acuerdo a los lineamientos la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y teniendo en cuenta la legislación peruana en materia de precios de transferencia.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del Problema.

La problemática de los precios de transferencia y su entendimiento es materia de permanente análisis a nivel mundial. Los siguientes antecedentes son vitales para entender su importancia:

Barbosa, J. (2004). En su trabajo de investigación *“Análisis del régimen de precios de transferencia en Colombia”*. Concluye:

Que la determinación de la localización adecuada de beneficios en el caso de intangibles representa un reto para la aplicación de precios de transferencia tanto para los contribuyentes como para las administraciones tributarias, por lo que es difícil la aplicación del principio de libre concurrencia a operaciones que involucran intangibles.

Sin duda el problema de los intangibles es un tema recurrente en materia de precios de transferencia. En nuestro caso, para la aplicación de acuerdo a la legislación peruana, el reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta¹ pareciera proscribir y no permitir el uso del método del precio comparable no controlado para evaluar estas transacciones, a pesar de que para estos casos a nivel mundial es una tendencia el uso de este método. Otro problema que surge en nuestra legislación es como determinar cuándo un intangible puede ser calificado como intangible valioso.

Ernst and Young. (2011). En su publicación anual *“2010 Global Transfer Pricing Survey: Addressing the challenges of globalization”*. Concluye:

Que las empresas multinacionales deben tomar una actitud más proactiva respecto de los precios de transferencia debido a que el riesgo de una fiscalización por parte de las autoridades fiscales sigue creciendo. La búsqueda de ingresos por parte de las

¹ Texto único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta aprobado por el Decreto Supremo N° 179-2004-EF y normas modificatorias

autoridades fiscales ha hecho que éstas vayan mejorando sus procesos de auditoría es por ello que uno de los puntos vitales para los contribuyentes es la conservación de la documentación sustentadora en materia de precios de transferencia. También señala que es necesario adoptar más Acuerdos Anticipados de Precios (APA's).

Durante los últimos meses se observa que la administración tributaria está reforzando sus procesos de auditoría en materia de precios de transferencia. Coincido con la firma en que los contribuyentes deben conservar de mejor forma y a detalle toda la información sustentadora que permita una correcta determinación del valor de mercado para las transacciones entre empresas vinculadas. Por otro lado utilizar un APA es una buena opción, pero requiere un grado de inversión sustancial en planificación tributaria.

Asociación Fiscal Internacional (IFA). (2008). En su libro *“PT: Precios de transferencia”*. Lima: Asociación Fiscal Internacional Grupo Peruano. Señala:

Que existen diferencias estructurales entre el impuesto a la renta y el impuesto general a las ventas que ameritan que la aplicación de estas normas al IGV cuente con normas más detalladas de aplicación.

La parte analizada en un servicio intragrupo puede ser la empresa no domiciliada cuando resulte ser la parte más simple de analizar o cuando el método más apropiado así lo requiera. La correcta atribución de los costos es determinante cuando se utilizan métodos basados en márgenes. La administración debería aceptar evidencia pericial presentada por terceros que acredite la correcta determinación de los costos. El Perú difiere de la OCDE en no permitir la utilización de otros métodos.

Siempre está presente durante la determinación del valor de mercado y el cumplimiento de las obligaciones formales en el régimen de precios de transferencia el problema de la aplicación de IGV, porque para empezar se trata de impuestos que gravan materias distintas y su finalidad es distinta. También está vigente el problema de elección del método para la determinación del valor de mercado.

2.2 Teorías

2.2.1 Teoría Renta Producto

De acuerdo con esta teoría, se entenderá como renta Toda ganancia proveniente de una fuente durable en estado de explotación de manera periódica. Esta debe ser distinta e identificable separadamente de la fuente de producción, la cual aún puede seguir produciendo rentas.

Por ello, bajo dicha concepción no constituirá renta la enajenación de bienes de capital o del activo fijo, ya que al transferirse agotan la fuente productora. Este criterio se puede apreciar en el artículo 1º de la Ley del Impuesto a la Renta², LIR en adelante, donde se señala que las rentas alcanzadas aquellas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores.

2.2.2 Teoría del flujo de riqueza

Será renta bajo esta teoría a la totalidad de los ingresos trasladado de terceras partes durante un periodo determinado.

A diferencia de la renta-producto, para esta concepción no es relevante que dicho flujo tenga origen en una fuente durable susceptible de generar ingresos periódicos, sino que amplía el concepto de renta a todo beneficio o ingreso nuevo que ha fluido hacia el contribuyente producto de una operación con terceros, por ejemplo, las ganancias de capital o los ingresos provenientes de actividades accidentales.

En tal sentido, resulta conveniente recurrir a la palabra autorizada del ilustre tratadista Juan Roque García Mullín quien sobre el particular nos precisa que son:

- Ingresos por Actividades Accidentales
- Ingresos Eventuales
- Ingresos a Título Gratuito.(García Mullin, 1978).

²Texto único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta aprobado por el Decreto Supremo N° 179-2004-EF publicado el 08 de diciembre del 2004 y normas modificatorias

2.2.3 Teoría del Consumo más incremento patrimonial

Según esta teoría, la renta está definida como el total del incremento de patrimonio que tenga el contribuyente en un periodo, obteniéndose la misma a través de la comparación del valor del patrimonio al final de aquél, sumándose los consumos más retiros de utilidades.

Conforme se advierte en el literal d) del artículo 1° de la LIR, constituye renta gravada con el impuesto también las rentas imputadas, incluyendo las del goce o disfrute, establecidas por la Ley, que se realicen o no de manera habitual. Se advierte entonces que la norma peruana incluye como aspecto gravado también ganancias que sólo pueden ser definidas como tales bajo la teoría del consumo más incremento patrimonial, esta disposición hace referencia a las rentas atribuidas a los individuos por el hecho de haber disfrutado (consumido) el bien.

2.3 Bases Teóricas

2.3.1 Aspectos generales de los precios de transferencia

2.3.1.1 Definición y aproximaciones conceptuales.

Se conoce como precio de transferencia al precio pactado en las transacciones realizadas entre empresas vinculadas económicamente durante un ejercicio económico. Dichas transacciones pueden darse dentro de una misma jurisdicción o entre dos o más jurisdicciones. Su particularidad radica en que el precio pactado en dicha transacción puede ser distinto al que se hubiera pactado con empresas independientes no vinculadas en transacciones y condiciones similares.

Según Garcia Scherck (2001): “El precio de transferencia presupone la divergencia de precio entre el precio estipulado entre empresas asociadas, conjunto vinculado y el precio de competencia, fijado por empresas independientes actuando en circunstancias similares”. (p.254)

El objeto de usar los precios de transferencia puede variar de acuerdo a los intereses del grupo económico, sin embargo los beneficios y riesgos son los mismos. Por ejemplo pueden utilizarse los precios de transferencia con la finalidad de trasladar productos con un menor costo hacia un mercado con la finalidad de establecer un precio más bajo al de la competencia y romper el mercado con la finalidad de lograr una alta penetración y obtener rentabilidad por volumen. Otro de los usos dados es como una herramienta de planificación fiscal.

Respecto del último punto, (García Prats, 2005) explica que en algunos casos tienen por objeto contar con una herramienta de toma de decisiones y en otros optimizar la carga fiscal entre varios países o entre varias empresas. Esto se logra distribuyendo a la jurisdicción con menor gravamen la mayor cantidad de ganancias y a la jurisdicción con mayor gravamen la menor cantidad de ganancias para así obtener de forma global mayor utilidad neta. (p.154).

“La manipulación de precios de transferencia produce al menos dos consecuencias. En primer lugar,...coloca a las jurisdicciones nacionales bajo

estrés porque es un sistema de transferencia de ganancias imponibles” (Baistrocchi, y otros, 2008).

Este fenómeno no solo puede darse entre dos o más jurisdicciones, puede darse dentro de una misma jurisdicción en la que las empresas vinculadas que recurren a los precios de transferencia se encuentren en regímenes diferenciados con distintas alícuotas de gravamen a las ganancias.

En consecuencia los precios de transferencia como herramienta de planeación fiscal serán aprovechados al máximo cuando el gravamen de impuesto a la renta sea distinto entre las empresas que han realizado la transacción, y como consecuencia se determine un menor pago de impuesto en perjuicio del fisco, lográndose un mayor resultado neto global.

2.3.1.2 Origen.

2.3.1.2.1 En el Perú.

La regulación de transacciones entre empresas vinculadas fue incorporada en el año 1996 en la Ley del Impuesto a la Renta teniendo como primer antecedente la Resolución del Tribunal Fiscal N° 1978-014806-0 con fecha 21 Diciembre de 1978, la cual resuelve que no es necesario aplicar el impuesto en discusión (en este caso Impuesto a las ganancias) cuando los precios de venta del fabricante no son menores a los facturados a empresas no vinculadas. Este es el primer avistamiento en nuestra jurisprudencia de una búsqueda de gravamen equitativa en un grupo económico.

Finalmente son introducidos de manera oficial a través de la Ley N° 27356³, entrando en vigencia el año 2001 y teniendo su consolidación en el año 2004.

³ Publicado el 18 de Octubre del año 2000 en el diario oficial El Peruano

2.3.1.2.2 En el Mundo.

El origen de los Precios de Transferencia en el mundo se remonta a la Ley de Finanzas promulgada en Inglaterra en 1915, la cual sentenciaba que cuando producto de operaciones entre un domiciliado fiscalmente inglés y su vinculado no domiciliado, la compañía no domiciliada obtuviera menores beneficios producto de la desviación de ganancias hacia su vinculada no domiciliada, esta última tributaria en Reino Unido por las ganancias desviadas.

Este tipo de transacciones también fueron consideradas en Estados Unidos en la Regulación 41, arts. 77 y 78 de la Ley sobre Ganancias de Guerra de 1917. Dicha regulación permitía al estado solicitar la presentación de declaraciones consolidadas con la finalidad de determinar de forma correcta y equitativa el gravamen a las corporaciones. Esto fue usado como base para la Sección 482 del Código Estadounidense.

En Latinoamérica, la introducción de los precios de transferencia más remota se produce en México en el año 1992 con la introducción de las guías de la OCDE. Finalmente fue modificado sustancialmente en 1997. Eventualmente fue introduciéndose en Sudamérica atravesando constantes modificaciones hasta la actualidad.

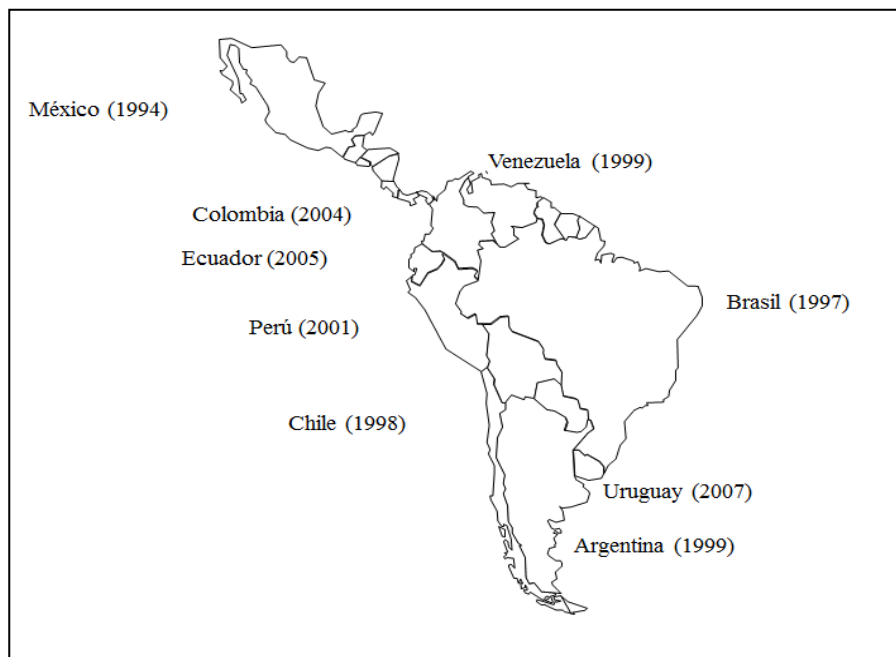


Figura N° 01: Introducción de los precios de transferencia en Latinoamérica.

2.3.1.3 Valor de mercado y el principio de plena competencia.

Conocido también como Principio del operador independiente o *Arm's Length Principle*, el principio de Plena Competencia, establece que las transacciones realizadas por empresas vinculadas sea el de valor de mercado, es decir el mismo precio que hubieran pactado con empresas independientes (no vinculadas) en condiciones y situaciones similares.

Al respecto, la OCDE⁴, en el párrafo 1.2 de las “Directrices en materia de Precios de Transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias” señala lo siguiente:

⁴ Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos

Cuando las empresas asociadas negocian entre sí, tal vez las fuerzas externas del mercado no afecten de la misma manera [que a empresas independientes] a sus relaciones comerciales y financieras aunque, a menudo, las empresas asociadas pretendan reproducir en sus negociaciones la dinámica de las fuerzas del mercado.

Esto se debe a que en transacciones entre empresas independientes estas tienen sus intereses propios, a diferencia de empresas asociadas o vinculadas económicamente, donde el interés es conjunto, donde una empresa deba ceder ganancias a la otra para efectos de mejorar la imposición fiscal.

Como se mencionó antes, si la distribución impositiva sea entre dos o más jurisdicciones, aún si fuera en una sola jurisdicción con tasas distintas, las administraciones fiscales no deberían asumir que el grupo económico o empresas asociadas pretendan manipular los beneficios, al respecto la OCDE recomienda:

“La consideración de los precios de transferencia no debería confundirse con la consideración de los problemas del fraude o de la elusión fiscal, aun cuando las políticas de precios de transferencia puedan ser utilizadas para dichos fines” (Párrafo 1.5 de las Directrices en materia de Precios de Transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias).

Como solución a este problema los países miembros de la OCDE han acordado la utilización de ajustes que puedan distribuir correctamente los beneficios con la finalidad de obtener un gravamen equitativo. Para ello es de suma importancia el uso de los acuerdos bilaterales, multilaterales y acuerdo para evitar la doble imposición tributaria.

2.3.1.4 Vinculación económica y criterios de vinculación.

La vinculación económica entre empresas se establecerá en base a criterios que permiten conocer la influencia en la toma de decisiones de su empresa vinculada, sea de forma directa o indirecta.

2.3.1.4.1 Vinculación de Control.

El control es una forma de poder, en el argot societario es la posibilidad de disponer de los recursos de una empresa vinculada como si fueran propios.

(DE AGUINIS, 1996) “El control de sociedades es una forma de poder sobre el patrimonio de otro u otros” (p.182).

Dicho poder puede ejercerse de manera interna mediante el control de votos suficientes para establecer acuerdos en los órganos de decisión de otras empresas; o externa cuando mediante un contrato o acuerdo se establezca por pacto común la influencia de control de una empresa sobre la otra.

2.3.1.4.2 Vinculación de Dirección.

(Asociación Fiscal Internacional (IFA), 2008) Al respecto dice:

Se configura cuando una sociedad, agente económico o empresa se encuentra en capacidad de impartir directivas y ejercer cualquier forma de poder sobre la gestión o decisiones corporativas de otra sociedad que influyan en su planeamiento, organización, ejecución y dirección de actividades.

En la práctica se da cuando dos empresas o sociedades tienen altos mandos como gerentes, directores y otros funcionarios con capacidad de decisión comunes.

2.3.1.4.3 Vinculación de Capital.

Este criterio se configura cuando una persona, sea natural o jurídica, posee participación directa o indirecta a través de un tercero en el capital de una o más sociedades o cuando el capital social de dos o más empresas pertenecen a una sola persona natural o jurídica.

“En ese sentido el control de las acciones con derecho a voto sería el criterio determinante a fin de establecer si existe o no vinculación de capital entre determinadas empresas” (Asociación Fiscal Internacional (IFA), 2008).

2.3.1.5 Aplicación del principio de plena competencia

2.3.1.5.1 Análisis de Comparabilidad.

Un correcto análisis de precios de transferencia se inicia en el análisis de comparabilidad. Debido a que mediante el principio *arm's lenght* se pretende comparar una transacción controlada, es decir que se realicen entre empresas relacionadas, con transacciones no controlada (es decir realizadas por terceros independientes) las condiciones de éstas últimas deben ser comparables. Para ello la comparabilidad tendrá que verse reflejada no solo en los términos y condiciones pactados, sino también en las características físicas y no físicas del bien o servicio involucrado, el volumen de la transacciones, los beneficios, riesgos, etc.

En detalle deberán ser comparables en los siguientes aspectos:

A) Características de los activos o de los servicios

El valor de mercado puede verse distorsionado por las características específicas de los activos o de lo servicios involucrados en la transacción.

Cabe mencionar que este aspecto será más relevante cuando sea el precio lo que se evalúe y no cuando se comparen márgenes de beneficios, como bien lo señala la OCDE en sus lineamientos.

De igual forma dichas directrices señalan que será preciso tener en cuenta las características siguientes:

En el caso de transmisiones de bienes tangibles, las características físicas de los mismos, sus cualidades y su fiabilidad, así como su disponibilidad y el volumen de la oferta; en el caso de la prestación de servicios, la naturaleza y el alcance de los servicios; y en el caso de activos intangibles, la forma de la operación (por ejemplo, la concesión de una licencia o su venta), el tipo de activo (por ejemplo, patente,

marca o know-how), la duración y el grado de protección y los beneficios previstos derivados de la utilización del activo en cuestión.

B) Análisis Funcional

Este aspecto busca determinar la influencia en el precio pactado de las funciones realizadas por cada empresa durante la transacción. Este aspecto no se limita al desempeño de funciones sino también como señalan las Directrices de la OCDE es necesario determinar a qué título jurídico el contribuyente ejerce sus funciones.

Es necesario tener en cuenta también, los activos involucrados en las funciones de las empresas que realizan las transacciones, los riesgos y beneficios asumidos por cada una de las partes.

Dicho esto, no podrá compararse transacciones realizadas entre o con terceros independientes cuando los riesgos asumidos por las partes son significativamente distintos a los riesgos asumidos en una transacción controlada puesto que existe una relación directamente proporcional entre los riesgos asumidos y la retribución pactada.

C) Cláusulas contractuales

Cuando no existe contractualmente un documento que señale los riesgos asumidos se deberá analizar el comportamiento de las empresas involucradas para determinar el riesgo asumido y su influencia en la retribución.

Bien señala la OCDE en el párrafo 1.28 de sus directrices:

Cuando no consten por escrito las condiciones contractuales entre las partes, habrá que deducirlas de su conducta y de los principios económicos que rigen normalmente las relaciones entre empresas independientes.

D) Circunstancias económicas

Otro aspecto importante a tener en cuenta es el contexto macroeconómico en el que se encuentran las empresas involucradas. Si las empresas a analizar se encuentran en mercados distintos debe existir la certeza de que el contexto económico que las enmarcan no influya en la retribución o que mediante ajustes pueda eliminarse las diferencias de mercado.

La OCDE señala las siguientes características del mercado que deben tenerse en cuenta:

Localización geográfica; su dimensión; el grado de competencia y la posición competitiva relativa en el mismo de compradores y vendedores; la disponibilidad (el riesgo) de bienes y servicios sustitutivos; los niveles de oferta y demanda en el mercado en su totalidad, así como en determinadas zonas, si son relevantes; el poder de compra de los consumidores, la naturaleza y alcance de las reglamentaciones públicas que inciden sobre el mismo; los costes de producción, incluyendo los costes del suelo, del trabajo y del capital; los costes de transporte; la fase de comercialización (por ejemplo, venta al por menor o al por mayor); el período de la operación; etc.

E) Estrategias mercantiles

Es necesario tener en cuenta también la estrategias mercantiles adoptadas por el grupo económico, o por una empresa individualmente. También es necesario identificar la forma y la medida en que se han involucrado otros miembros del grupo multinacional ante la necesidad de aplicar las estrategias utilizadas.

2.3.2 Legislación peruana en materia de Precios de Transferencia

2.3.2.1 Ámbito de Aplicación.

El Artículo 32°-A de la Ley del Impuesto a la Renta (modificado por Decreto Legislativo N° 1112 emitido con fecha 29 de junio del 2012), contiene normas relacionadas con la determinación del valor de mercado para las transacciones internacionales y nacionales efectuadas entre empresas vinculadas, lo que se conoce como precios de transferencia.

En dicho artículo se señala que las normas de precios de transferencia serán de aplicación a las transacciones que el contribuyente realice con sus partes vinculadas (locales o internacionales), o a las transacciones que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición.

De esta manera, a diferencia de la legislación vigente en ejercicios anteriores (2001 a 2012), se tiene que todas las transacciones realizadas con vinculadas o desde, hacia o a través de paraísos fiscales, se encuentran dentro del ámbito de aplicación de precios de transferencia.

Sin embargo, se señala que sólo procederá ajustar el valor convenido por las partes al valor que resulte de aplicar las normas de precios de transferencia en los casos en que se cumpla alguno de supuestos que se describen en la sección “ajustes”, a continuación.

Aplicación de los Precios de Transferencia en el Impuesto General a las Ventas y en el Impuesto Selectivo al Consumo.

Nuestra legislación ha establecido que la normatividad de precios de transferencia extiende su incidencia hasta los ajustes respectivos en cuanto al Impuesto general a las Ventas (IGV) y el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC).

De igual forma señala que las reglas de precios de transferencia no serán de aplicación cuando se busque determinar el saldo a favor materia de devolución, compensación y valoración aduanera.

Para la aplicación de los precios de transferencia en el IGV e ISC se deberá imputar los ajustes al periodo o periodos correspondientes, y de no ser posible será prorrateado teniendo en consideración el espectro de operaciones realizadas con las empresas vinculadas sean gravadas, exoneradas o inafectas del IGV o ISC.

Esta obligación genera confusión en los contribuyentes ya que surgen interrogantes con respecto a este tema: ¿Deberá analizarse si existe perjuicio fiscal en el IGV o ISC o bastará con que se configure menor pago de Impuesto a la Renta? ¿Qué métodos deben ser utilizados?

Como se puede apreciar se observa un conflicto en nuestra legislación, ya que no ha previsto que no podrán utilizarse todos los métodos empleados para Impuesto a la Renta y solo se dará en determinadas situaciones.

El 29 de junio, mediante el Decreto Legislativo N° 1112 se amplió el ámbito de aplicación eliminando los numerales 1,2 y 3 del literal a) del artículo 32°-A de la Ley del Impuesto a la Renta, como parte de las reformas planteadas por el Poder Ejecutivo facultado por el Congreso para legislar en materia tributaria. Es decir la aplicación de los Precios de Transferencia a será a todas las transacciones realizadas por los contribuyentes del impuesto a la renta con todas sus partes vinculadas aún si no hubiese determinado un menor pago de impuesto a la renta, sin embargo de darse este último caso procederá el ajuste de acuerdo al inciso c) del mismo artículo.

Finalmente mediante la Única Disposición Complementaria Derogatoria establecida en el Decreto Legislativo N° 1116 se elimina el ámbito de aplicación de las normas de precios de transferencia en el IGV e ISC.

2.3.2.2 Vinculación Económica.

La vinculación económica entre empresas se establecerá en base a criterios que permiten conocer hasta qué punto un ente económico puede influir en

la toma de decisiones de su empresa vinculada, sea de forma directa o indirecta.

De acuerdo al artículo 32°- A de la Ley del Impuesto a la Renta mencionado anteriormente, se considera que dos o más personas, empresas o entidades son partes vinculadas cuando una de ellas participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra; o cuando la misma persona o grupo de personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de varias personas, empresas o entidades. En resumen se establecen tres criterios de vinculación: Control, Dirección, Participación en el Capital.

2.3.2.2.1 Supuestos de Vinculación.

Nuestra legislación establece específicamente también supuestos de vinculación planteados en el reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta. Para tales efectos se entenderá que dos o más personas, empresas o entidades son partes vinculadas cuando se dé cualquiera de las siguientes situaciones previstas:

A) Cuando una persona natural o jurídica posea más del 30% del capital de otra persona jurídica, directamente o por intermedio de un tercero

En aplicación de este supuesto todo accionista o socio que tenga una participación igual o mayor al 30% en el capital social de una persona jurídica se le considerará vinculado económica con la empresa o sociedad en la cual participa.

Dicha vinculación puede configurarse de manera directa (cuando existe influencia directa sobre una o varias empresas, con una participación igual o mayor al 30% del capital de estas; y de forma indirecta o piramidal cuando dicha influencia es ejercida mediante un tercero.

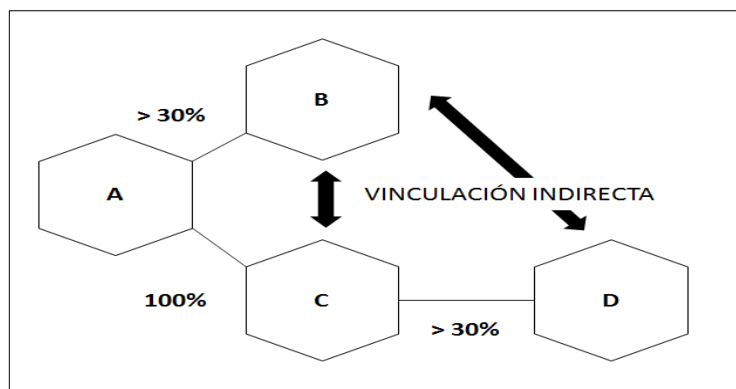


Figura N° 02: Primer Supuesto de Vinculación

- B) Cuando más del 30% del capital de dos o más personas jurídicas pertenezca a una misma persona natural o jurídica, directamente o por intermedio de un tercero**

Este supuesto contempla la formación de un grupo económico, pues de existir un conjunto de personas jurídicas, cualquiera sea su actividad u objeto social, que estén sujetas al control de una misma persona natural o jurídica, estaremos ante un conglomerado o grupo de empresas. (ASOCIACIÓN FISCAL INTERNACIONAL (IFA) GRUPO PERUANO, 2008).

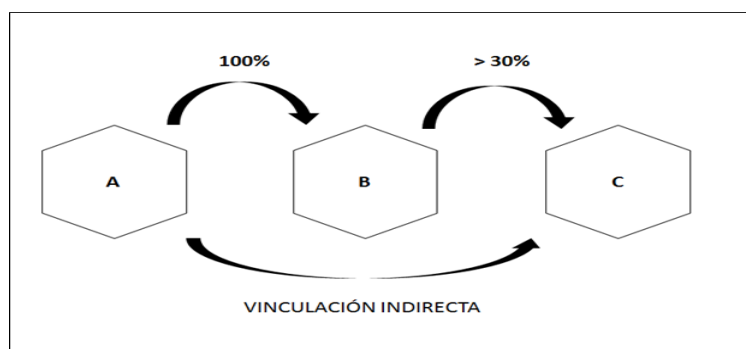


Figura N° 03: Segundo Supuesto de Vinculación

- C) En cualquiera de los casos anteriores, cuando la indicada proporción del capital pertenezca a cónyuges entre sí o a personas naturales vinculadas hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad**

Este supuesto busca evitar la formación de grupos económicos encubiertos mediante terceros, en este caso familiares o personas que guarden parentesco con alguno de los accionistas.

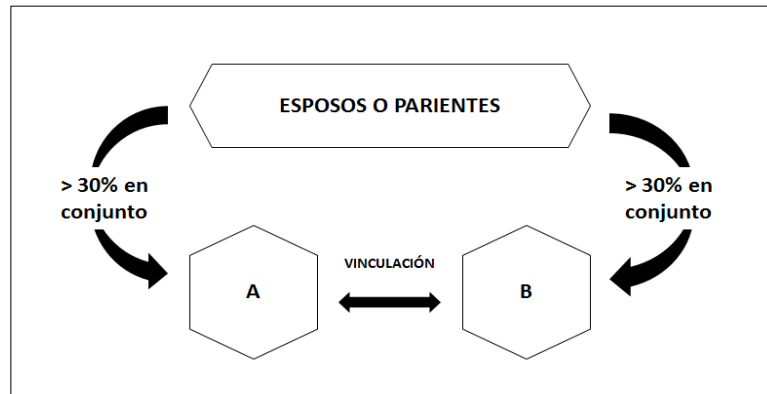


Figura N° 04: Tercer Supuesto de Vinculación

D) El capital de dos o más personas jurídicas pertenezca, en más del 30% a socios comunes o a estas

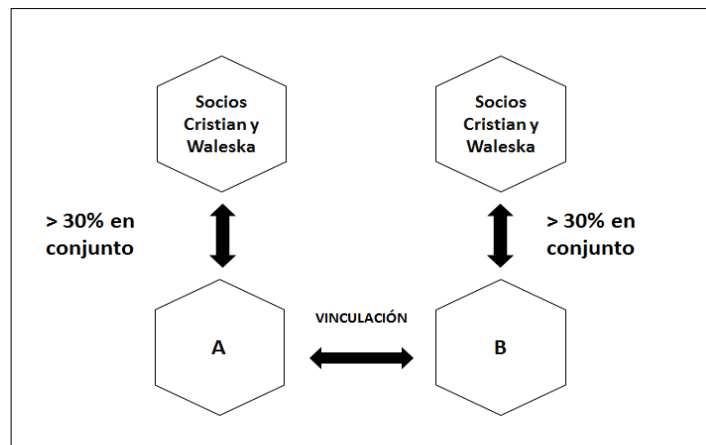


Figura N° 05: Cuarto Supuesto de Vinculación

- E) Las personas jurídicas o entidades cuentan con uno o más directores, gerentes, administradores, u otros directivos comunes, que tengan poder de decisión en los acuerdos financieros, operativos y/o comerciales que se adopten

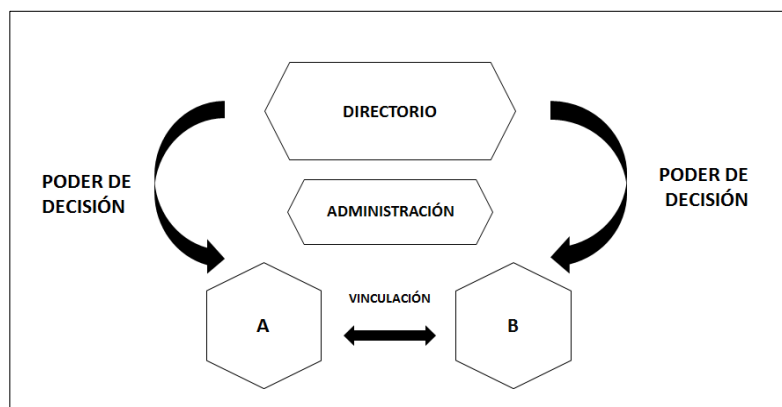


Figura N° 06: Quinto Supuesto de Vinculación

- F) Dos o más personas naturales o jurídicas consoliden Estados Financieros

Este supuesto guarda relación con la Norma Internacional de contabilidad 27: Estados financieros consolidados y separados, en lo que a fondo respecta.

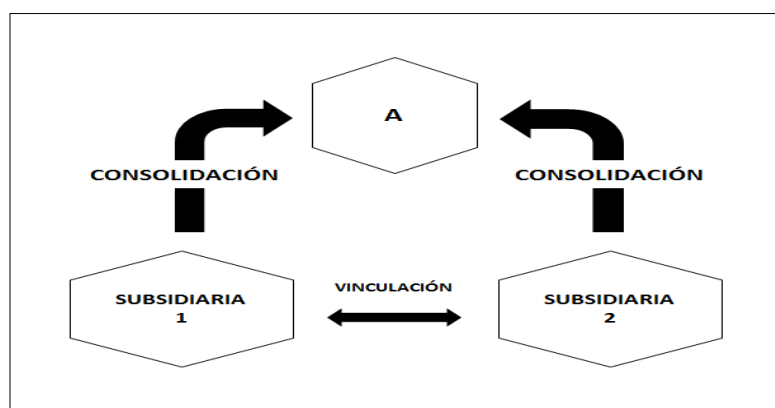


Figura N° 07: Sexto Supuesto de Vinculación

G) Exista un contrato de colaboración empresarial con contabilidad independiente

En este caso el contrato se considerará vinculado con aquellas partes contratantes que participen, directamente o por intermedio de un tercero, en más del 30% en el patrimonio del contrato o cuando alguna de las partes contratantes tengan poder de decisión en los acuerdos financieros, comerciales u operativos que se adopten para el desarrollo del contrato, caso en el cual la parte contratante que ejerza el poder de decisión se encontrará vinculada en el contrato.

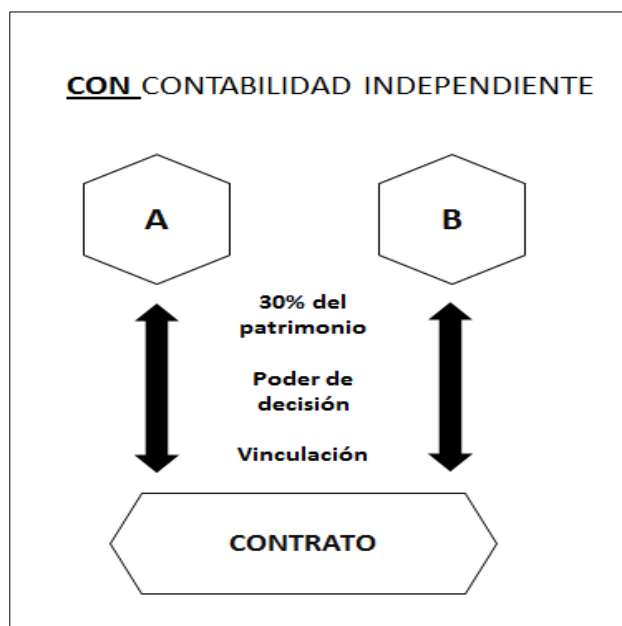


Figura N° 08: Séptimo Supuesto de Vinculación

H) En el caso de un contrato de colaboración empresarial sin contabilidad independiente

La vinculación entre cada una de las partes integrantes del contrato y la contraparte deberá verificarse individualmente, aplicando alguno de los criterios de vinculación establecidos en el artículo 24° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta. Se entiende por contratante a la persona natural o jurídica con la que las partes integrantes celebren alguna operación con el fin de alcanzar el objeto del contrato.

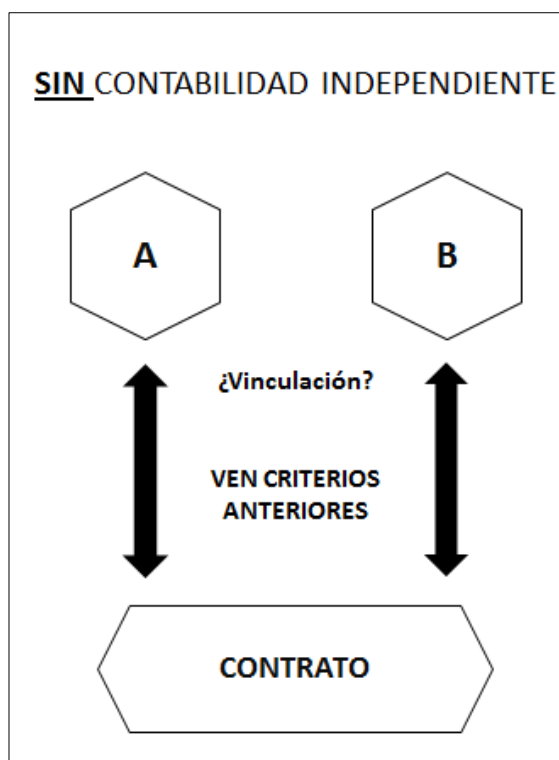


Figura N° 09: Octavo Supuesto de Vinculación

- I) Exista un contrato de asociación en participación, en el que alguno de los asociados, directa o indirectamente, participe en más del 30% en los resultados o en las utilidades de uno o varios negocios del asociante**

En este caso se considerará que existe vinculación entre el asociante y cada uno de sus asociados. También se considerará que existe vinculación cuando alguno de los asociados tenga poder de decisión en los aspectos financieros, comerciales u operativos en uno o varios negocios del asociante.

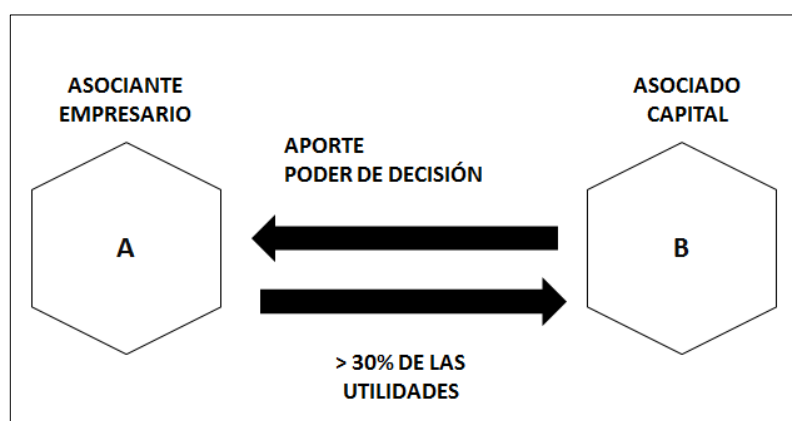


Figura N° 10: Noveno Supuesto de Vinculación

- J) Una empresa no domiciliada tenga uno o más establecimientos permanentes en el país**

En este caso existirá vinculación entre la empresa no domiciliada y cada uno de sus establecimientos permanentes y entre todos ellos entre sí.

- K) Una empresa domiciliada en territorio peruano tenga uno o más establecimientos permanentes en el extranjero**

Existirá vinculación entre la empresa domiciliada y cada uno de sus establecimientos permanentes.

L) Una persona natural o jurídica ejerza influencia dominante en las decisiones de los órganos de administración de una o más personas jurídicas o entidades

En tal situación, se considerará que las personas jurídicas o entidades influidas están vinculadas entre sí y con la persona natural o jurídica que ejerce dicha influencia.

Se entiende que una persona natural o jurídica ejerce influencia dominante cuando, en la adopción del acuerdo, ejerce o controla la mayoría absoluta de votos para la toma de decisiones en los órganos de administración de la persona jurídica o entidad.

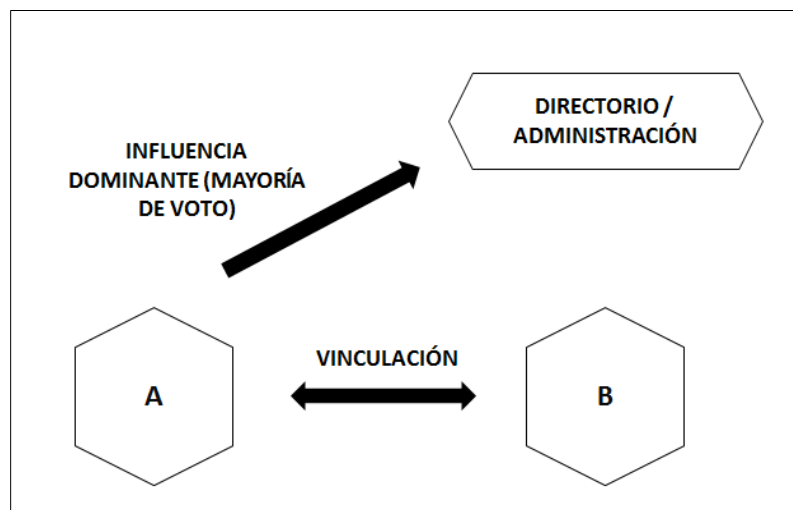


Figura N° 11: Décimo Segundo Supuesto de Vinculación

M) Vinculación por Ventas y Compras en los 3 últimos años consecutivos

También se dará el tratamiento de partes vinculadas cuando una persona, empresa o entidad domiciliada en el país realice, en el ejercicio gravable anterior, el 80% o más de sus ventas de bienes, prestación de servicios u otro tipo de operaciones, con una persona, empresa o entidad entre sí, domiciliada en el país, siempre que tales operaciones, a su vez,

representen por los menos 30% de las compras o adquisición de la otra parte en el mismo período.

La vinculación también operará cuando la transacción sea realizada utilizada personas o entidades interpuestas, domiciliadas o no en el país con el propósito de encubrir una transacción entre partes vinculadas.

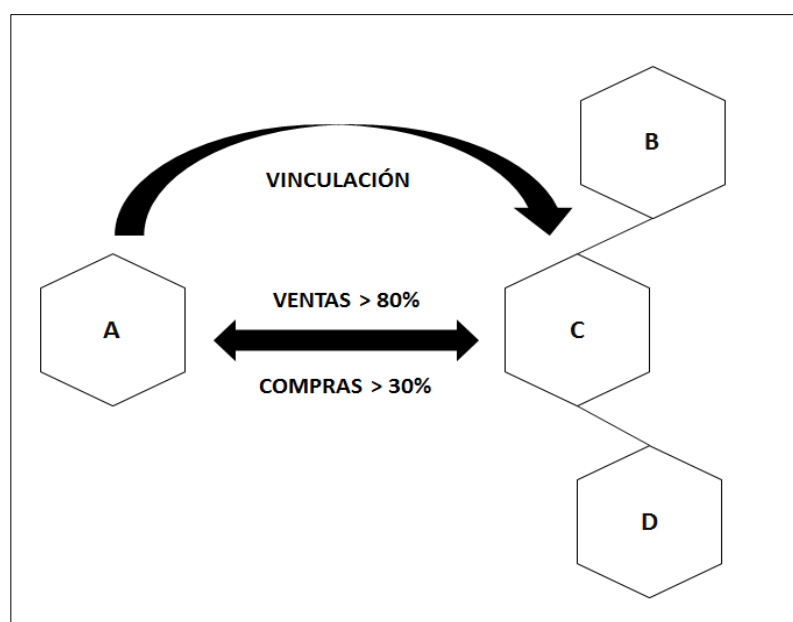


Figura N° 12: Décimo Segundo Supuesto de Vinculación

2.3.2.3 Países o Territorios de Baja o Nula Imposición Tributaria.

La normatividad del Impuesto a la Renta peruana brinda dos tipos de definiciones: Una definición reglamentaria la cual abarca una gran cantidad de supuestos y un listado que no es taxativo, es decir en caso alguna jurisdicción califique dentro de la definición del Reglamento, aun cuando no esté en el listado.

2.3.2.3.1 Definición Reglamentaria.

Se considera país de baja o nula imposición a aquél donde la tasa efectiva del impuesto a la Renta, cualquiera fuese la denominación que se dé a este tributo, sea cero por ciento (0%) o inferior en un cincuenta por ciento

(50%) o más a la que corresponde en el Perú sobre rentas de la misma naturaleza, de conformidad con el Régimen General del Impuesto y que adicionalmente, presente al menos una de las siguientes características:

- Que no esté dispuesto a brindar información de los sujetos beneficiados con gravamen bajo o nulo.
- Que en el país o territorio exista un régimen tributario particular para no residentes que contemple beneficios o ventajas tributarias que excluya explícita o implícitamente a los residentes.
- Que los sujetos beneficiados con una tributación baja o nula se encuentran impedidos, explícita o implícitamente, de operar en el mercado domésticos de dicho país o territorio.
- Que el país o territorio se publicite a sí mismo, o se perciba que se publicita a sí mismo, como un país o territorio a ser usado por no residentes para escapar del gravamen en su país de residencia.

Lista de Países o territorios considerados por la legislación Peruana como de Baja o Nula Imposición Tributaria.

Alderney	Granada	Maldivas
Andorra	Hong Kong	Mónaco
Anguila	Isla de Man	Monserrat
Antigua barbuda	Islas Caimán	Nauru
Antillas Neerlandesas	Islas Cook	Niue
Aruba	Islas Marshall	Panamá
Bahamas	Islas Turcas y Caicos	Samoa Occidental
Bahréin	Islas Británicas	San Cristóbal y Nevis
Barbados	Islas Vírgenes de América	San Vicente y las Granadinas
Belize	Estados Unidos de América	Santa Lucía
Bermuda	Jersey	Sechelles
Chipre	Labuán	Tonga
Dominica	Liberia	
Guernsey	Liechtenstein	
Gibraltar	Luxemburgo	
Vanuatu	Madeira	

2.3.2.4 Análisis transaccional.

De acuerdo con lo señalado en el Artículo 112° del capítulo XIX sobre Precios de Transferencia del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, la determinación del valor de mercado se realizará transacción por transacción, excepto en los casos en los que las transacciones separadas se encuentren estrechamente relacionadas o se trate de operaciones continuadas en las que no es posible efectuar una evaluación independiente de cada transacción, en cuyo caso la evaluación de las transacciones se realizará en forma conjunta.

Asimismo, el artículo 113° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, señala que, cuando se aplique el método del margen neto transaccional, no se deberán tomar en cuenta los ingresos y gastos no relacionados con la operación. Dicho artículo indica, adicionalmente, que salvo que se demuestre la imposibilidad de hacerlo, se deberá segmentar los datos financieros relevantes para la transacción.

2.3.2.5 Análisis de Comparabilidad.

El análisis de comparabilidad es el análisis que debe efectuarse a fin de determinar si una transacción realizada con partes independientes no vinculadas se encuentra en condiciones iguales o similares. Para ello es necesario tener en cuenta lo establecido en el inciso d) del artículo 32° - del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta el cual señala las siguientes condiciones:

- Que ninguna de las diferencias que existan entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan pueda afectar materialmente el precio, monto de contraprestaciones o margen de utilidad.
- Que aun cuando exista diferencias entre las transacciones a ser comparadas, o entre las características de las partes involucrada, estas diferencias puedan ser eliminadas a través de ajustes razonables.

Los elementos a tener en cuenta para establecer el análisis de comparabilidad son:

- Características de las operaciones
- Funciones o actividades económicas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos por cada una de las partes involucradas.
- Los términos contractuales
- Las circunstancias económicas o del mercado
- Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado

2.3.2.6 Métodos utilizados para la determinación de los precios.

Los precios de las transacciones sujetas al ámbito de aplicación de este artículo serán determinados conforme a cualquiera de los siguientes métodos internacionales aceptados, para cuyo efecto deberá considerarse el que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación:

2.3.2.6.1 Método del Precio Comparable No Controlado.

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios entre partes vinculadas considerando el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Por su naturaleza puede utilizarse en transacciones de compra-venta de bienes sobre los cuáles existen precios de mercados nacionales o internacionales y con prestaciones de servicios poco complejas. Esto trae como consecuencia que no pueda utilizarse en transacciones que involucren intangibles valiosos. Para determinar que transacciones deben ser utilizadas para usar este método los bienes deben ser análogos con la transacción examinada, ya sea por naturaleza, calidad y además en mercados similares.

2.3.2.6.2 El método del precio reventa.

Consiste en determinar el valor de mercado de adquisición de bienes y servicios en que incurre un comprador respecto de su parte vinculada, los que luego son objeto de reventa a una parte independiente, multiplicando el precio de reventa establecido por el comprador por el resultado que proviene de disminuir, de la unidad, el margen de utilidad bruta que habitualmente obtiene el citado comprador en transacciones comparables con partes independientes o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes.

2.3.2.6.3 El método del costo incrementado.

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios que un proveedor transfiere a su parte vinculada, multiplicando el costo incurrido por tal proveedor, por su resultado que no proviene de sumar a la unidad el margen de costo adicionado que habitualmente obtiene ese proveedor en transacciones comparables con partes independientes o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes.

El margen de costo adicionado se calculará dividiendo la utilidad bruta entre costo de ventas.

2.3.2.6.4 El método de partición de utilidades.

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios a través de la distribución de la utilidad global, que proviene de la suma de utilidades parciales obtenidas en cada una de las transacciones entre partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes, teniendo en cuenta, entre otros, las ventas, gastos, costos, riesgos asumidos, activos implicados y las funciones desempeñadas por las partes vinculadas.

2.3.2.6.5 El método residual de partición de utilidades.

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios de acuerdo a lo señalado en el método anterior, pero distribuyendo la utilidad global de la siguiente forma:

- Se determinará la utilidad mínima que corresponda a cada parte vinculada, mediante la aplicación de cualquiera de los métodos señalados en este punto, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos.
- Se determinará la utilidad residual disminuyendo la utilidad mínima de la utilidad global. La utilidad residual será distribuida entre las partes vinculadas, tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada uno de ellos, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes.

2.3.2.6.6 Método del margen neto transaccional.

Consiste en determinar la utilidad que hubieran obtenidos partes factores de rentabilidad basados en variables, tales como activos, ventas, gastos, costos, flujos de efectivo, entre otros

Este método no compatibiliza con aquellas transacciones que involucren un intangible valioso. Para determinar el margen debe considerarse la utilidad contable antes de participaciones e impuestos.

2.3.2.6.7 Método de valoración más apropiado

De acuerdo con lo señalado en el Artículo 113° del capítulo XIX sobre Precios de Transferencia del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, mencionado en anterior oportunidad, a efectos de establecer el método de valoración que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación, se considerará, entre otros, el que:

a) Mejor compatibilice con el giro del negocio, la estructura empresarial o comercial de la empresa o entidad. Entre los criterios relevantes que pueden considerarse se encuentran, entre otros:

- Para el caso del método del precio comparable no controlado; compatibiliza con operaciones de compraventa de bienes sobre los cuales existen precios en mercados nacionales o internacionales y con prestaciones de servicios poco complejas. Por otro lado, no compatibiliza con operaciones de cesión definitiva o cesión en uso de intangibles valiosos. Tampoco compatibiliza con operaciones en las cuales los productos objeto de la transacción no sean análogos por naturaleza, calidad y, además, cuando los mercados no sean comparable por sus características o por su volumen y cuando tratándose de bienes intangibles no significativos o no valiosos, estos no sean iguales o similares.
- Para el caso del método del precio de reventa; compatibiliza con operaciones de distribución, comercialización o reventa de bienes que no han sufrido una alteración o modificación sustantiva o a los cuales no se les ha agregado un valor significativo.
- Para el caso del método del costo incrementado; compatibiliza con operaciones de manufactura, fabricación o ensamblaje de bienes a los que no se les introduce intangibles valiosos, se provee de bienes en proceso o donde se proporcionan servicios que agregan bajo riesgo a una operación principal.
- Para el caso del método de la partición de utilidades; compatibiliza con operaciones complejas en las que existen prestaciones o funciones desarrolladas por las partes que se encuentran estrechamente integradas o relacionadas entre sí que no permiten la individualización de cada una de ellas. Generalmente es útil en el contexto de los Acuerdos Anticipados de precios de transferencia.

- Para el caso del método residual de partición de utilidades; compatibiliza con operaciones complejas similares a las señaladas en el punto anterior en las que adicionalmente se verifica la existencia de intangibles valiosos y significativos utilizados por las partes.
- Para el caso del método del margen neto transaccional; compatibiliza con operaciones complejas en las que existen prestaciones o funciones desarrolladas por las partes que se encuentran estrechamente integradas o relacionadas entre sí, cuando no pueda identificarse los márgenes brutos de las operaciones o cuando sea difícil obtener información confiable de alguna de las partes involucradas en la transacción. Por otro lado, no compatibiliza con aquellas transacciones que involucren un intangible valioso.

b) Cuenten con la mejor calidad y cantidad de información disponible para su adecuada aplicación y justificación.

c) Contemple el más adecuado grado de comparabilidad entre partes, transacciones y funciones.

d) Requiera el menor nivel de ajustes a los efectos de eliminar las diferencias existentes entre los hechos y las situaciones comparables.

Para efecto de la aplicación del método de valoración más apropiado, los conceptos de costo de bienes y servicios, costo de producción, utilidad bruta, gastos y activos se determinarán con base a lo dispuesto en las Normas Internacionales de Contabilidad, siempre que no se oponga a lo dispuesto en la Ley.

2.3.2.7 Rango intercuartil

Con el objetivo de determinar el precio, monto de la contraprestación, o margen de utilidad que habría sido utilizado entre partes independientes, se deberá obtener un rango de precios, siempre que existan dos o más operaciones comparables.

De acuerdo con lo indicado en el artículo 114 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, este rango será calculado mediante la aplicación del método intercuartil.

Sin embargo, en aquellos casos en que se aplique el método del precio comparable no controlado, y cuando se verifique que las transacciones comparables tienen un alto nivel de comparabilidad, se podrá prescindir de la aplicación del método intercuartil y aplicar, más bien, el rango total, comprendido entre la observación mínima y la observación máxima del rango.

La norma considera que existe un alto nivel de comparabilidad cuando el coeficiente de variación, aplicado a los valores de las operaciones comparables, sea menor al 3%.

2.3.2.8 Obligaciones formales.

Según lo establecido en el Artículo 32°-A de la Ley del Impuesto a la Renta, mencionado en anterior oportunidad, los contribuyentes sujetos al ámbito de aplicación de las normas sobre precios de transferencia, deberán presentar anualmente una declaración jurada informativa de las transacciones que realicen con partes vinculadas o con sujetos residentes en territorios o países de baja o nula imposición, en la forma, plazo y condiciones que establezca la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

La documentación e información detallada por cada transacción, cuando corresponda, que respalde el cálculo de los precios de transferencia, la metodología utilizada y los criterios considerados por los contribuyentes que demuestren que las rentas, gastos, costos o pérdidas se han obtenido en concordancia con los precios o márgenes de utilidad que hubieran sido utilizados por partes independientes en transacciones comparables, deberá ser conservada por los contribuyentes, debidamente traducida al idioma castellano, si fuera el caso, durante el plazo de prescripción.

Para tal efecto, los contribuyentes deberán contar con un estudio técnico que respalde el cálculo de los precios de transferencia.

De acuerdo con lo indicado en el Artículo 3° de la Resolución de Superintendencia N° 175-2013/SUNAT publicada el 30 de mayo de 2013 que modificó la Resolución de Superintendencia N° 167-2006-SUNAT, los contribuyentes domiciliados en el país que están obligados a la presentación de la declaración jurada anual informativa son aquellos que: i) realicen transacciones con partes vinculadas y desde, hacia a través de países o territorios de baja o nula imposición, cuyo monto de operaciones en el ejercicio gravable supere los S/. 200,000 y/o ii) enajenen bienes a sus partes vinculadas y/o desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición a un valor que sea inferior a su costo computable.

Del mismo modo, según lo establecido en el artículo 4° de la Resolución de Superintendencia N° 175-2013/SUNAT que modificó la Resolución de Superintendencia N° 167-2006-SUNAT, los contribuyentes domiciliados en el país que están obligados a contar con el estudio técnico de precios de transferencia son aquellos: i) cuyos ingresos devengados en el ejercicio gravable superen los S/. 6, 000,000 y el monto de operaciones con partes vinculadas y desde, hacia a través de países o territorios de baja o nula imposición supere el S/. 1, 000,000 y/o ii) enajenen bienes a sus partes vinculadas y/o desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición a un valor que sea inferior a su costo computable.

Además el Artículo 5° de la referida Resolución de Superintendencia establece que el estudio técnico debe ser presentado conjuntamente con la declaración jurada anual informativa de precios de transferencia.

2.3.2.9 Ajustes.

Mediante el Decreto Legislativo N° 1112 se modificó el alcance de los ajustes fiscales como consecuencia de la aplicación de normas de precios de transferencia en el Perú, indicando que sólo procederá ajustar el valor convenido por las partes cuando éste determinase en el país un menor impuesto del que correspondería por aplicación de las normas de precios de transferencia. Esto quiere decir que la ya mencionada regla del perjuicio fiscal se traslada al ámbito de los ajustes. Así pues dicha modificación señala:

A fin de evaluar si el valor convenido determina un menor impuesto, se tomará en cuenta el efecto que, en forma independiente, cada transacción o conjunto de transacciones -según se haya efectuado la evaluación, en forma individual o en conjunto, al momento de aplicar el método respectivo- genera para el Impuesto a la Renta de las partes intervinientes.

Por lo tanto, en la práctica, una vez concluido el análisis de precios de transferencia, en aquellos casos en que se encuentren resultados no consistentes con el valor de mercado, es necesario realizar un análisis de “perjuicio fiscal”, a fin de determinar si corresponde realizar un ajuste al valor convenido entre las partes.

La norma también señala que, a fin de evaluar si el valor convenido determina un menor impuesto, se tomará en cuenta el efecto que, en forma independiente, cada transacción o conjunto de transacciones genera para el Impuesto a la Renta. La evaluación se podrá hacer en forma individual, por cada transacción, o en conjunto de transacciones, dependiendo de cómo haya sido el análisis de precios de transferencia.

En los casos en que aplique un ajuste, este surte efecto tanto para el transferente como para el adquirente.

Los ajustes también son de aplicación a sujetos no domiciliados que generen rentas gravadas en el Perú. En estos casos, el responsable de pagar el impuesto por el monto equivalente a la retención que resulte de aplicar el ajuste será la entidad domiciliada que hubiese tenido la calidad de agente de retención.

2.3.2.10 Acuerdos Anticipados de Precios.

La modificación introducida por el Decreto Legislativo N° 1112 también señala que la SUNAT⁵ podrá celebrar acuerdos anticipados de precios con contribuyentes domiciliados en el país, en los que se determine la valoración de las diferentes transacciones que se encuentren dentro del ámbito de aplicación a que se refiere el inciso a) del artículo 32°-A de la Ley del Impuesto a la Renta.

La principal novedad se encuentra en que la SUNAT también podrá celebrar los acuerdos anticipados de precios a que se refiere el párrafo anterior con otras administraciones tributarias de países con los que la República del Perú hubiese celebrado un convenio internacional para evitar la doble imposición.

Mediante decreto supremo se dictarán disposiciones relativas a la forma y procedimientos que se deberá seguir para la celebración de este tipo de acuerdos.

⁵ Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

2.3.2.11 Fuentes de interpretación

Para la interpretación de lo señalado en la legislación sobre precios de transferencia, serán de aplicación las Guías sobre Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales, aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en tanto las mismas no se opongan a las normas señaladas en la legislación.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y Diseño de investigación

En el presente trabajo de investigación se ha asumido: Investigación Aplicada; orientada a analizar el servicio de maquila recibo por una empresa productora de arroz por parte de su compañía vinculada maquiladora.

Por la naturaleza de la investigación el diseño asumido en la presente investigación es diseño no experimental de corte cualitativo y cuantitativo basado en un caso aplicativo.

Para la correcta aplicación de las normas de precios de transferencia se ha partido de lo señalado por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos en sus “Directrices en Materia de Precios de Transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias”. Finalmente dichas directrices han sido adecuadas de acuerdo a las características específicas señaladas en nuestra legislación, específicamente en la Ley del Impuesto a la Renta.

3.2 Área y Línea de Investigación.

La investigación se encuentra en el Área de Contabilidad, línea de investigación: Gestión.

3.3 Población y muestra.

3.3.1 Población

Se consideró como población o universo de estudio a todas las transacciones realizadas por la empresa que recibió el servicio de maquila, a quién a efectos del presente trabajo de investigación se le denominará CLIENTE.

3.3.2 Muestra

La muestra está conformada por el servicio de maquila recibido por CLIENTE de su compañía vinculada MAQUILADORA.

El método para determinar la muestra será Muestreo Teórico Referenciales, analizando el potencial de utilidad que pueda tener un caso para explicar de manera correcta como se puede resolver una dificultad, problema o cuestionamiento durante la aplicación práctica de los precios de transferencia en el Perú.

Debido a esto el criterio de selección será intencional y se adecuará a las exigencias de los métodos permitidos y al criterio de punto de saturación (cese de la recogida de la información cuando el escenario de la investigación no aporta ya información novedosa. Se dice entonces que se ha alcanzado el punto de saturación teórica).

3.4 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos:

3.4.1 Métodos

3.4.1.1 El método histórico.

Está vinculado al conocimiento de las distintas etapas del objeto de estudio, se utilizó para conocer la evolución y desarrollo de dicho objeto de investigación e identificar las etapas principales de su desenvolvimiento y las conexiones históricas fundamentales.

3.4.1.2 Analítico – sintético

Fue utilizado para analizar los hallazgos del marco teórico práctico, como consecuencia de las inferencias del conjunto de datos empíricos que constituyeron la investigación y a la vez al arribar a las conclusiones a partir de la posterior contrastación hecha de las mismas.

3.4.2 Técnicas

3.4.2.1 El Fichaje.

Permitió fijar conceptos y datos relevantes, mediante la elaboración y utilización de fichas para registrar organizar y precisar aspectos importantes considerados en las diferentes etapas de la investigación. Las fichas utilizadas fueron:

3.4.2.1.1 Fichas Bibliográficas.

Se utilizaron permanentemente en el registro de datos sobre las fuentes recurridas y que se consulten, para llevar un registro de aquellos estudios, aportes y teorías que dieron el soporte científico correspondiente a la investigación.

3.4.2.1.2 Ficha de Resumen

Utilizadas en la síntesis de conceptos y aportes de diversas fuentes, para que sean organizados de manera concisa y pertinentemente en estas fichas, particularmente sobre contenidos teóricos o antecedentes consultados.

3.4.2.1.3 Fichas Textuales

Sirvieron para la transcripción literal de contenidos, sobre su versión bibliográfica o fuente informativa original.

3.4.3 Instrumentos

3.4.3.1 Cuaderno de campo

Se utilizó con el propósito de registrar el análisis metodológico permitido por la Ley del Impuesto a la renta para el caso a tratar en el presente trabajo de investigación.

3.4.3.2 Lista de Cotejo

Se utilizó con el objetivo de efectuar verificaciones durante la selección de empresas comparables al momento de hacer los descartes por filtros cuantitativos y cualitativos. De igual forma fue utilizada con la finalidad de determinar si las empresas comparables seleccionadas requieren ajustes de capital.

IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 Descripción general de la empresa y sus compañías vinculadas

4.1.1 Descripción de la empresa CLIENTE

CLIENTE es una compañía domiciliada en el Perú que se constituyó en abril del 2005. Las actividades principales es la industrialización, acopio, comercialización, importación y exportación de arroz cáscara, arroz pilado, granos cereales, menestras y otros productos de origen agrícola, tanto en el mercado nacional e internacional. CLIENTE posee el 100% de participación sobre MAQUILADORA.

4.1.2 Compañía vinculada MAQUILADORA

MAQUILADORA es una empresa dedicada a la elaboración de productos de molinera, brindando también el servicio de maquila. Estos productos son posteriormente distribuidos en todo el territorio nacional.

4.2 Análisis Funcional

4.2.1 Servicio recibido de maquila

CLIENTE contrata el servicio de maquila a MAQUILADORA el cual incluye los procesos de maquila, secado y selectoras a un precio unitario de S/. 5.00, S/. 20.00 y S/. 1.50 respectivamente. Es necesario mencionar que MAQUILADORA es el único proveedor de este servicio al CLIENTE. Dichas transacciones en el caso bajo análisis ascienden a S/. 5, 514, 322.

4.3 Mercado

4.3.1 Contexto Macroeconómico

La economía peruana presentó una mejora en el dinamismo de su economía, esto debido a la paulatina recuperación de la Crisis Financiera Mundial. Actualmente es una de las economías más atractivas en el mundo para la inversión y el desarrollo de negocios.

En términos de indicadores macroeconómicos, el Perú se destacó a nivel regional gracias a su crecimiento en el PIB el cual aumentó de forma constante desde un promedio de 6% con el que comenzó el año. Este efecto, de hecho no fue necesariamente estadístico, pero fue una consecuencia real de la dinámica en sectores como la construcción, manufactura, comercio, finanzas e infraestructura.

Uno de sus principales logros es el resultado de la aplicación de las políticas macroeconómicas. Este se sostuvo gracias a sus políticas monetaria, fiscal, comercial y de inversiones lo que han permitido la construcción de una sólida base de estabilidad económica y financiera que ha sido la promoción del crecimiento sostenido de la producción y la inversión que son las principales actividades del país.

Pero, paralelamente a las medidas macroeconómicas, esto es el resultado de decisiones políticas de los últimos dos gobiernos que han mantenido y reforzado los pilares y los objetivos de un modelo económico que fomente la inversión, promueve la apertura y mantiene las reglas del juego económico.

Este esfuerzo y sus resultados han sido reconocidos a nivel mundial como en el caso del ranking Doing Business que el Banco Mundial informó el año pasado, el Perú ha avanzado 10 lugares en la lista, del puesto 46 al puesto 36. Y, más recientemente, el Foro Económico Mundial reveló que el Perú está entre los 20 países con mayor estabilidad financiera en el mundo.

Del mismo modo, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo informó que el Perú ha saltado 15 posiciones en el Índice de Desarrollo Humano 2010 (IDH) y se encuentra en el lugar 63, 15 posiciones más que en 2009.

Con respecto al sector Agroindustrial, el Perú posee ciertas competencias que han promovido un agresivo desarrollo de este sector, el cual se presenta como una alternativa sostenible a los ingresos propios de la actividad minera. El crecimiento de la industria arrocera ha variado en 10.6% con respecto al año 2009, alcanzando una producción de más de 3 millones de toneladas.

4.4 Riesgos

4.4.1 Riesgo de oferta

La baja precipitación pluvial en la costa norte del país por efecto del fenómeno La Niña, ha generado menores disponibilidades de agua en las distintas represas y reservorios de la zona, poniendo en riesgo 25,000 hectáreas de cultivos de arroz y algunos miles de algodón.

4.5 Análisis Económico

El análisis económico contenido en la presente sección incluye una descripción breve de los criterios usados en la selección de la parte examinada y en la selección del mejor método para evaluar si las transacciones analizadas cumplen con el principio *arm's length*. Luego, para cada transacción a analizar se identifica la parte examinada, el método aplicado, la información apropiada para el análisis de comparables, los ajustes económicos realizados de acuerdo a la información existente, y finalmente se describen los resultados y conclusiones.

4.5.1 Evaluación de la transacción

Servicio de maquila

De acuerdo al análisis funcional CLIENTE recibió el servicio de maquila de arroz cáscara por parte de su compañía vinculada MAQUILADORA.

4.5.1.1 Selección de la parte examinada.

La parte examinada debe ser la entidad que lleve a cabo las funciones menos complejas y/o utilice los intangibles de menor valor, o ninguno de estos. Estos factores también influyen en la selección del mejor método, por lo que la selección de la parte examinada está relacionada con la selección del mejor método.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, CLIENTE fue seleccionada como parte examinada.

4.5.1.2 Selección del mejor método.

A) Método del precio comparable no controlado

El método del precio comparable no controlado evalúa el carácter de mercado de las transacciones controladas a través de la comparación de los términos pactados en una transacción controlada con los términos acordados en una transacción comparable no controlada.

Para ello se requiere que los productos o servicios comercializados así como también las distintas condiciones que afectan a la transacción sean lo suficientemente comparables para que este método sea aplicable. Si no existieran diferencias entre las transacciones controladas y no controladas que puedan afectar el precio, este método es una medida directa y confiable de un precio de mercado para una transacción controlada.

No es posible aplicar este método en virtud que MAQUILADORA no presta su servicio de maquila a compañías no vinculadas. Además,

como se mencionó en el análisis funcional, MAQUILADORA es el único proveedor del servicio de maquila a CLIENTE.

Por otro lado, no se cuenta con información pública disponible, de carácter cuantitativo y cualitativo suficientemente detallada para la adecuada justificación y aplicación de este método.

B) Método del costo incrementado

El método del costo incrementado puede ser aplicado en el caso de compañías que agreguen valor en el desarrollo de sus funciones a través de actividades de manufactura, ensamblaje u otro tipo de proceso productivo de bienes, los que luego son vendidos a compañías vinculadas.

Adicionalmente, este método puede ser aplicado en los casos en que bienes intermedios son vendidos entre partes relacionadas, o cuando partes vinculadas mantienen acuerdos de compra y venta a largo plazo.

Finalmente, este método también puede ser aplicado en el caso de compañías cuya función es la prestación de servicios.

Este método podría ser utilizado para analizar la operación evaluada. Sin embargo, su precisión puede verse reducida por la diversidad en la metodología contable utilizada por las diferentes compañías comparables en distinguir entre costos y gastos.

En este caso para la aplicación del método del costo incrementado, sería necesario exponer en forma modificada los resultados financieros de las compañías comparables para reflejar las clasificaciones de costos y gastos equivalentes a las aplicadas en los estados financieros de CLIENTE.

Por lo expuesto anteriormente, y dado que no se cuenta con información suficiente para efectuar los ajustes que se requieren para la aplicación de este método, no se seleccionó el método del costo incrementado

como el mejor para evaluar los precios de transferencia de las operaciones de CLIENTE.

C) Método del precio de reventa

El método del precio de reventa se utiliza para determinar el valor de mercado de adquisición de bienes y servicios en que incurre un comprador respecto de su parte vinculada, los que luego son objeto de reventa a una parte independiente.

El método del precio de reventa se utiliza generalmente en actividades que comprenden la compra y reventa de bienes, en las cuales el distribuidor no agrega un valor significativo a dichos bienes antes de su venta, ya sea a través de su modificación física o a través del uso de propiedad intangible.

Se ha rechazado la aplicación de este método dado que en la operación bajo análisis CLIENTE no lleva a cabo estas actividades.

D) Método de la partición de utilidades

A partir de la definición de las normas vigentes, este método consiste en determinar el valor de mercado a través de la distribución de la utilidad global que proviene de la suma de las utilidades parciales obtenidas en cada una de las transacciones entre partes vinculadas.

Dado que los precios en la transacción bajo análisis no se pactan a partir de una distribución de utilidad determinada entre ambas partes, y considerando la información disponible se ha determinado que este método no es el más apropiado para el análisis de esta operación.

E) Método residual de partición de utilidades

Este método está basado en el método de la partición de utilidades y consiste en determinar el valor de mercado a través de la distribución de la utilidad global teniendo en cuenta los conceptos de utilidad mínima y utilidad residual.

Al igual que en el caso anterior, la aplicación de este método no arrojaría los resultados más confiables para evaluar el principio *arm's length*, dada la naturaleza de la operación bajo análisis y la información de mercado disponible.

F) Método del margen neto transaccional

Este método evalúa la utilidad que hubieran obtenido las partes independientes teniendo en cuenta factoras de rentabilidad basados en variables, tales como activos, ventas, gastos, costos, flujos de efectivo, entre otros.

Dado que este método contempla la totalidad de costos y gastos incurridos por CLIENTE, y teniendo en cuenta la información disponible sobre empresas que realizan funciones comparables, se ha considerado que el método del margen neto transaccional es el más apropiado para evaluar el carácter *arm's length* de las operaciones bajo análisis.

4.5.1.2.1 Resumen.

Teniendo en cuenta la naturaleza de las operaciones bajo análisis y la información disponible, se seleccionó el método del margen neto transaccional como el mejor método para evaluar el precio *arm's length* en las operación de servicio de maquila efectuado a CLIENTE.

4.5.1.2.2 Selección de compañías comparables.

Para aplicar el método del margen neto transaccional, es necesario contar con información de carácter cuantitativo y cualitativo suficientemente detallada de compañías independientes. Por no estar disponible públicamente dicha información sobre empresas peruanas, no es posible identificar compañías comparables en el mercado local. Por lo tanto, para identificar y seleccionar compañías independientes comparables a CLIENTE en el servicio de maquila recibido por MAQUILADORA. Para este fin se utilizó información disponible en la base de datos de la página

web oficial de la Superintendencia de Sociedades de Colombia la cual ofrece información clasificada por sectores, rubros y provee información financiera cualitativa y cuantitativamente suficiente para el análisis.

Del conjunto de compañías comprendidas en la base de datos se realizó la selección de compañías potencialmente comparables utilizando el Código Industrial Internacional Uniforme (CIIU, por sus siglas en español). Estos códigos son una manera de clasificar a las compañías de acuerdo a la actividad que realizan y la industria en la que se encuentran.

Con el objetivo de identificar compañías que desarrollen funciones comparables, el conjunto de compañías comparables incluyó a todas aquellas que reportaron los siguientes códigos CIIU disponibles en la base de datos.

D1541: Elaboración de productos de molinería

Esta búsqueda generó un total de 77 empresas. A partir de la misma se aplicaron los siguientes filtros para eliminar compañías no comparables.

4.5.1.2.3 Filtros cuantitativos.

A) Propiedad, planta y equipo

Este filtro cuantitativo consistió en eliminar aquellas empresas que reportaran una proporción de propiedad, planta y equipo sobre ventas netas mayor a 36%. Esto debido a que presentan más activos y enfrentan riesgos distintos a los de CLIENTE al momento de recibir el servicio. De este filtro resultaron eliminadas 20 compañías comparables.

B) Intangibles valiosos

Este filtro consistió en eliminar empresas que realizan gastos de investigación y desarrollo con la finalidad de producir y mantener sus intangibles. Esto debido a que el valor del intangible influye directamente en los ingresos de la empresa y por ende en los resultados operativos. De este filtro resultaron eliminadas 14 compañías.

C) Información cualitativa insuficiente

Este filtro consiste en eliminar a las compañías que no presentan información financiera de manera completa y detallada. De este filtró resultó eliminada 1 empresa.

4.5.1.2.4 Filtros cualitativos.

Después de aplicar los filtros cuantitativos se mantuvo un total de 42 empresas, muestra con la cual se inició el proceso de selección cualitativa. Dicha selección consiste en la lectura de la descripción de negocios de las empresas comparables, los estados financieros y otras fuentes de información cualitativa, con el objetivo de identificar aquellas que según sus funciones y riesgos asumidos sean comparables en mayor medida a CLIENTE en la operación de servicio de maquila recibido.

Con estos filtros se eliminaron aquellas empresas que estuvieran implicadas en actividades diferentes a las que realiza MAQUILADORA. De acuerdo a las funciones que lleva a cabo y los riesgos asumidos frente a CLIENTE.

En este caso, se eliminaron 2 empresas por encontrarse en proceso de reestructuración. Asimismo se eliminaron 2 empresas por presentar pérdidas operativas. Adicionalmente se eliminaron 19 empresas por realizar el servicio de maquila de productos significativamente diferentes, se eliminaron 3 compañías por ser empresas sobre diversificadas y finalmente se eliminaron 12 empresas por realizar funciones significativamente diferentes con respecto a las realizadas por MAQUILADORA y CLIENTE.

Tabla N°01: Selección de Empresas Comparables

Filtros	Rechazadas	Aprobadas
<i>Búsqueda inicial</i>		78
<i>Filtros cuantitativos</i>		
Propiedad, planta y equipo sobre ventas mayor a 36%	20	58
Intangibles valiosos	13	45
Información financiera insuficiente	1	44
<i>Filtros cuantitativos</i>		
Proceso de reestructuración	2	42
Pérdidas operativas	1	41
Productos significativamente diferentes	19	22
Empresas sobrediversificadas	3	19
Funciones significativamente diferentes	15	4
Total de empresas comparables		4

Las 4 empresas que se mantuvieron después de aplicar los filtros cuantitativos y cualitativos son consideradas comparables a CLIENTE considerando el servicio recibido de maquila de arroz.

El Anexo N° 01 contiene la información financiera de CLIENTE. El Anexo N° 02 contiene la información financiera de las empresas comparables.

Las 4 empresas resultantes del proceso de selección son las siguientes:

- Arrocera Palmira - Besaile Fayad & Cía. S. en C.
- Arrocera Tropical Limitada
- Granos y cereales de Colombia S.A.
- Unión de arroceros S.A.

4.5.1.2.5 Ratio de análisis.

A fin de aplicar el método del margen neto transaccional, se deberá utilizar una razón financiera para medir los niveles de rentabilidad que fueron obtenidos por las empresas comparables. Para este estudio fue utilizado la utilidad operativa (ventas netas menos costo de ventas y gastos operativos) sobre los costos totales, cuya fórmula se presenta a continuación.

$$\frac{UO}{CT} = \left(\frac{VN - (CV + GO)}{CV + GO} \right)$$

Donde:

UO	= Utilidad Operativa
CT	= Costos Totales
VN	= Ventas netas
CV	= Costos de Ventas
GO	= Gastos Operativos

Este indicador de nivel de beneficios provee una indicación confiable de los precios *arm's length* que pudieran ser cobrados si las mismas transacciones se hubieran realizado entre empresas independientes.

4.5.1.2.6 Ajustes Económicos.

Debido a que los diferentes términos de compra y venta pueden alterar los precios utilizados por las compañías comparables en sus transacciones con terceras partes, los resultados financieros de las compañías identificadas en este análisis pueden ser influenciados por diferentes acuerdos de los que tiene CLIENTE.

Las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, son conceptos contables que reflejan el crédito que otorgan o reciben las empresas, teniendo consecuentemente un impacto en las ventas y en el costo de ventas. Por ello, se

puede afirmar que cuando se vende a crédito, los vendedores realizan dos funciones: prestan el servicio y otorgan crédito. Por lo tanto, el precio de venta incluye no sólo el precio del producto sino también el valor del dinero prestado a través del tiempo.

En el caso en que una compañía tuviera como política realizar todas sus ventas en efectivo, estaría dispuesta a dar precios más bajos por sus productos o servicios, en lugar de permitir a sus clientes pagar, por ejemplo, en 60 días.

El argumento funciona a la inversa para una compañía que mantiene cuentas por pagar. El costo de los bienes que compró refleja no sólo el precio de compra en efectivo, sino también el valor del dinero a través del tiempo debido al préstamo de su proveedor.

Por ello, las diferencias en términos de compra y venta pueden afectar la comparabilidad de las empresas. Para eliminar esta distorsión deberán hacerse ajustes a los resultados de cada compañía de tal forma que los términos de compra y venta sean los mismos para todas las compañías. Las compañías comparables serán ajustadas de acuerdo a los términos de la compañía examinada, CLIENTE.

De esta forma, la comparación entre CLIENTE y las compañías identificadas en este reporte puede ser mejorada eliminando las distorsiones causadas por los diferentes términos de compra y venta.

El ajuste por diferentes términos de venta se define de la siguiente manera:

$$PCC_{Aj} = \left(\frac{PCC}{(CV + GO)} Comp - \frac{PCC}{(CV + GO)} CE \right) \\ \times (CV + GO)_{Comp} \times d$$

Donde:

PCC_{Aj}	= Ajuste de promedio de cuentas por cobrar
PCC	= Promedio de cuentas por cobrar del ejercicio
CV	= Costo de ventas
GO	= Gastos operativos
$Comp$	= Compañía comparable
CE	= Compañía examinada
d	= $i / (1 + i)$
I	= Tasa de interés

El ajuste para diferentes términos de compra se define de la siguiente manera:

$$PCP_{Aj} = \left(\frac{PCP}{(CV + GO)} Comp - \frac{PCP}{(CV + GO)} CE \right) \times (CV + GO)_{comp} \times d$$

Donde:

PCP_{Aj}	= Ajuste de promedio de cuentas por cobrar
PCP	= Promedio de cuentas por cobrar del ejercicio
CV	= Costo de ventas
GO	= Gastos operativos
$Comp$	= Compañía comparable
CE	= Compañía examinada
d	= $i / (1 + i)$
I	= Tasa de interés

El grado de ajuste, mayor o menor, dependerá de la relativa posesión de las empresas de cuentas por cobrar y cuentas por pagar como un porcentaje de sus costos totales.

Adicionalmente, la razón para efectuar un ajuste de inventarios es que los diferentes niveles de inventarios que mantienen las empresas reflejan diferentes servicios que cada una de ellas puede ofrecer a sus clientes. Si una compañía mantiene importantes niveles de inventarios, estaría capacitada para prestar un servicio diferente a sus clientes a través de la entrega más rápida del producto procesado. De esta manera, los clientes estarían dispuestos a pagar un precio mayor con el propósito de obtener sus productos más rápidamente. Este servicio implicaría un costo para la compañía proveedora. Las compañías que presten dichos servicios son compensadas por medio de mayores precios de venta. Los clientes no estarían pagando sólo por el producto mismo, sino que pagarían también por el costo implícito asociado con el servicio de inventarios.

Con el objeto de mejorar la comparabilidad de las compañías, se utilizará un ajuste de inventarios a efectos de distinguir qué ganancias habrían obtenido las compañías comparables si hubieran mantenido el mismo nivel de inventarios que CLIENTE en la operación bajo análisis.

En caso que una compañía comparable posea un nivel de inventarios mayor a CLIENTE entonces el ajuste disminuirá el indicador de ganancias de la compañía comparable. Esto es así, ya que el ajuste eliminará el exceso del costo implícito de inventarios del precio de venta.

La fórmula para el ajuste de inventarios es la siguiente:

$$INV_{Aj} = \left(\frac{PI}{(CV + GO)}_{Comp} - \frac{PI}{(CV + GO)}_{CE} \right) \times (CV + GO)_{Comp} \times i$$

Donde:

INV_{Aj} = Ajuste de inventarios
 PI = Promedio de inventarios en el ejercicio

CV	= Costo de ventas
GO	= Gastos operativos
Comp	= Compañía comparable
CE	= Compañía examinada
i	= Tasa de interés

Por lo tanto, utilizando las fórmulas de ajuste para cuentas por cobrar, cuentas por pagar, y niveles de inventarios, la fórmula de ajuste para la utilidad bruta sobre ventas netas quedaría de la siguiente forma:

$$\left(\frac{UO}{CT}\right)_{Aj} = \left(\frac{UO - PCC_{Aj} + PCP_{Aj} - INV_{Aj}}{(CV - PCP_{Aj}) + GO}\right)$$

Donde:

UO	= Utilidad operativa
CT	= Costos totales
PCC _{Aj}	= Ajuste de promedio de cuentas por cobrar
PCP _{Aj}	= Ajuste de promedio de cuentas por pagar
INV _{Aj}	= Ajuste de inventarios
CV	= Costos de ventas
GO	= Gastos operativos

4.5.1.2.7 Resultados

El siguiente cuadro presenta la utilidad bruta sobre ventas no ajustada para el conjunto de compañías comparables.

Tabla N° 02: Utilidad Operativa sobre Costos Totales no ajustada para el año 2014.

Empresa	Ejercicio fiscal
<i>Arrocera Palmira - Besaile Fayad & Cia S. En C.</i>	7.11%
<i>Arrocera Tropical Limitada</i>	5.14%
<i>Granos Y Cereales De Colombia S.A.</i>	7.71%
<i>Union De Arroceros S.A.</i>	4.67%
CLIENTE	6.79%
Percentil 25	5.02%
Mediana	4.91%
Percentil 75	7.26%

A menos que todas las diferencias materiales entre la parte examinada y las compañías no controladas se hayan identificado, el rango de indicadores de rentabilidad puede ser acotado para incrementar el nivel de confianza. Con este fin, se ordenan los indicadores de rentabilidad obtenidos para cada empresa de forma descendente y se elimina el 25 por ciento superior e inferior de las observaciones. De esta manera el rango intercuartil es aquel ubicado entre el percentil 25 y el percentil 75 de los resultados.

El siguiente cuadro presenta los resultados del cuadro anterior ajustados por términos de compra, venta y niveles de inventarios según los procedimientos descritos

**Tabla N° 03: Utilidad Operativa sobre Costos Totales ajustada para el
año 2014**

Empresa	Ejercicio fiscal
<i>Arrocera Palmira - Besaile Fayad & Cia S. En C.</i>	8.20%
<i>Arrocera Tropical Limitada</i>	4.33%
<i>Granos Y Cereales De Colombia S.A.</i>	7.54%
<i>Unión De Arroceros S.A.</i>	4.34%
CLIENTE	6.79%
Percentil 25	4.63%
Mediana	4.90%
Percentil 75	7.71%

Como se observa en el cuadro anterior, la utilidad operativa sobre costos totales obtenida por las compañías comparables va de 4.63% a 7.71% e CLIENTE obtuvo una utilidad operativa sobre costos totales de 6.79%.

En cuanto a las operaciones de servicio de maquila brindado a CLIENTE por su compañía vinculada MAQUILADORA se ha determinado que el mejor método para analizar los precios de transferencia es el Margen Neto Transaccional. La aplicación de este método se ha llevado a cabo considerando a CLIENTE como parte examinada.

El siguiente cuadro resume las transacciones analizadas, la metodología aplicada y los resultados del análisis.

Tabla N° 04: Resultados de Aplicación de Precios de Transferencia en el servicio de Maquila

Transacción (Empresa Vinculada)	Monto total de la Transacción	Método utilizado	Indicador utilizado	Resultado	
				Valor Examinado	Rango de Mercado
Servicio recibido de maquila (MAQUILADORA)	S/. 5,514,322	Método del Margen Neto Transaccional	Utilidad Operativa sobre Costos Totales	6.79%	4.63% - 7.71%

4.6 DISCUSIÓN

4.6.1 El problema del análisis de Comparabilidad

La correcta aplicación del principio *arm's length* requiere un análisis de comparabilidad que detalle la similitud de las transacciones controladas y las no controladas. Sin embargo como se mencionó en el capítulo I, es necesario un mayor análisis de comparabilidad cuando se trate de precios, es decir cuando nos ubiquemos en la primera parte de la determinación del resultado de las operaciones, los ingresos. En este caso, tratándose de la comparación de márgenes operativos el análisis de comparabilidad cobrará relevancia en el análisis funcional y no en las características del servicio. Identificar las funciones y los riesgos que asumen las partes involucradas permite una mejor clasificación de los comparables a utilizar, buscando similitudes en las funciones y los riesgos asumidos. Esto se refleja en los filtros cualitativos aplicados en el análisis económico.

4.6.2 El problema de la disponibilidad de comparables internos

Sería incorrecto decir que no existen empresas que no brinden el mismo servicio y que no cumplan las mismas funciones en el ámbito local. El problema radica en la disponibilidad de dicha información, tanto cualitativa como cuantitativa. Como lo que en este caso se analizan son márgenes, estos pueden verse influenciados por las decisiones y las directrices estratégicas que adopten la empresas. Como se mencionó nuestra legislación no establece una restricción al uso de comparables externos, por lo que el uso de márgenes de empresas maquiladoras de Colombia se ajusta con los lineamientos de la OCDE y se ajusta con la legislación peruana.

4.6.3 El problema del contexto macroeconómico

La utilización de comparables externos, en este caso, empresas colombianas, presupone que los márgenes obtenidos productos de sus transacciones se ven influenciados por el contexto macroeconómico, el cual a su vez esta influencia por diversos factores como políticos, internacionales, climáticos, etc. Por eso que el catalizador para poner bajo el mismo contexto macroeconómico de una forma financiera es utilizar la tasa activa bancaria del país origen de los comparables, ya que existe una vinculación directa entre esta y la tasa de crecimiento económico obtenida y la cuál alcanza y es producto del desarrollo empresarial.

4.6.4 El problema del ratio a utilizar

El ratio utilizado analiza la influencia del servicio de maquila, asumido como costo por ARROCERA en el margen operativo obtenido. Se utiliza el margen operativo debido a que no se conoce con detalle las políticas de costos y gastos de las empresas comparables, por lo que evaluar el impacto del costo en el margen que se habría obtenido por utilizar el servicio por parte de terceros independientes será más similar al utilizado por MAQUILADORA.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

✓ Conclusiones

- Para el análisis de las operaciones de servicio de maquila brindado por MAQUILADORA a ARROCERA, luego de la aplicación del método del margen neto transaccional, surge que la utilidad operativa sobre costos totales obtenida por ARROCERA, se encuentra dentro del rango de mercado.
- La información cualitativa y cuantitativa disponible de empresas comparables nacionales es limitada al acceso público, su obtención depende de la inversión que se efectúe en bases de datos que permitan obtener el detalle de las empresas a comparar o de la paulatina publicación por parte de las propias empresas.
- Aun cuando se pueda contar con una base de datos privada, las fuentes que utilizan éstas provienen de información publicada por las bolsas de valores de los países en la mayoría de los casos, razón por la cual existe la posibilidad de que las empresas publicadas en dichas fuentes pertenezcan a mercados distintos, utilicen funciones distintas o posean una distinta participación en el mercado por lo que no sería posible su utilización como comparables.
- La falta de información disponible de comparables internos obliga a utilizar fuentes externas, lo cual no está restringido por la legislación peruana y se adecúa a las directrices de la OCDE.
- El uso de comparables externos al momento de aplicar los métodos por beneficios, requiere efectuar ajustes de capital, que permitan eliminar las distorsiones económicas originadas por diferencias geográficas entre las empresas comparables y la empresa examinada.

✓ **Recomendaciones**

- El ratio a utilizar debe reflejar el impacto de las transacciones en el margen obtenido, cuando se utilice métodos basados en los beneficios, los cuáles son reflejo de las funciones y riesgos asumidos por las empresas.
- Documentar la información cualitativa y cuantitativa de cómo la empresa proveedora definió el precio o beneficio a obtener por el servicio de maquila brindado a la parte examinada.
- Promover la publicación de información cualitativa y cuantitativa de empresas que no cotizan en bolsa con la finalidad de no solo contar con mayores fuentes de información sino también con la finalidad de promover la transparencia en el mercado.
- Señalar en la legislación peruana el uso de comparables locales y extranjeros de manera explícita y los procedimientos para efectuar los ajustes por diferencias geográficas.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASOCIACIÓN FISCAL INTERNACIONAL (IFA). (2008). PT: Precios de Transferencia. Lima: Asociación Fiscal Internacional Grupo Peruano.
- BAISTROCCHI, E., DACIO ROLIM, J., AYRES MOREIRA, G., DUFF, D., BYRON, B., LAGOS LORENT, E., EVANS MÁRQUEZ, R. (2008). Litigios de Precios de Transferencia: Teoría y Práctica (Primera ed.). Buenos Aires: Lexis Nexis Argentina.
- BARBOSA MARIÑO, Juan David. (2004). “Análisis del régimen de Precios de Transferencia en Colombia”, Pontificia universidad Javeriana, Tesis de Grado, Bogotá, Colombia.
- CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL INDUSTRIAL UNIFORME. Recuperado de: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcs.asp?Cl=2&Lg=3&Co=1531>
- D'AGOSTINO, H. M. (2008). Impuestos: Precios de Transferencia. Buenos Aires: Errepar S.A.
- DE AGUINIS, A. M. (1996). Control de Sociedades. Buenos Aires: Abeledo - Perrot.
- ERNST & YOUNG. (2011). 2010 Global Transfer Pricing Survey, Addressing The Challenges of Globalization. [survey_-_2010/\\$FILE/2010-Globaltransferpricingsurvey_17Jan.pdf](#).
- GARCIA MULLIN, Juan Roque. (1978). “Manual del Impuesto a la Renta”. Centro Interamericano de Estudios Tributarios (C.I.E.T.) – DOC N° 872 Buenos Aires
- GARCÍA PRATS, F. A. (2005). Los Precios de Transferencia: su tratamiento tributario desde una perspectiva europea. *Crónica Tributaria*, 154.
- GARCÍA SCHRECK, M. (2001). Precios de Transferencia en el Perú: ¿Estamos verdaderamente preparados? *Ius Veritas*, 254-270.

INFORMACIÓN FINANCIERA PUBLICADA EN LA SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES DE COLOMBIA. Recuperado de: <http://www.supersociedades.gov.co/ss/drvisapi.dll?MIval=sec&dir=466>

INSTITUTO COLOMBIANO DE DERECHO TRIBUTARIO. (2008). El Impuesto sobre la Renta en el Derecho Comparado. Bogotá: Nomos S.A.

KPMG. (2011). Precios de Transferencia en el Perú: Desarrollo y desafíos. I + D TAX & LEGAL, 28.

RÖDER, R. M. “Riesgos de las nuevas regulaciones tributarias” Documento Web del Instituto Peruano de Derecho Tributario. Recuperado de http://www.ipdt.org/editor/docs/Roder_18-09-2012.pdf

ROQUE CABANILLAS, CÉSAR AUGUSTO; GACETA JURÍDICA S.A. (2009). Precios de Transferencia, vinculación económica y llenada del PDT. Lima: El Búho E.I.R.L.

VII. ANEXOS

ANEXO N° 01. INFORMACIÓN FINANCIERA DE LA PARTE EXAMINADA

CLIENTE
AÑO 2014
(nuevos soles)

<i>Estado de Ganancias y Pérdidas</i>	<i>Importes</i>
<i>Ventas</i>	<i>80,178,690.00</i>
<i>Costo de ventas</i>	<i>64,878,299.10</i>
<i>Utilidad Bruta</i>	<i>15,300,390.90</i>
<i>Gastos de Ventas</i>	<i>8,317,754.66</i>
<i>Gastos Administrativos</i>	<i>1,881,872.15</i>
<i>Gastos Operativos</i>	<i>10,199,626.81</i>
<i>Utilidad operativa</i>	<i>5,100,764.09</i>
Activos Seleccionados	
<i>Promedio de Cuentas por Cobrar</i>	<i>9,161,803.00</i>
<i>Inventarios (materia prima, suministros, envases y embalajes)</i>	<i>23,458,580.00</i>
Pasivos Seleccionados	
<i>Promedio de Cuentas por pagar</i>	<i>1,454,146.00</i>
Indicadores de Rentabilidad	
<i>Utilidad operativa sobre costos totales</i>	<i>6.79%</i>

ANEXO N° 02

INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS COMPARABLES

Arrocera Palmira - Besaile Fayad & Cia S. En C.

AÑO 2014

(valores en miles de pesos colombianos)

<i>Estado de Ganancias y Pérdidas</i>	<i>Importes</i>
<i>Ventas</i>	<i>12,982,434.00</i>
<i>Costo de ventas</i>	<i>11,474,634.00</i>
<i>Utilidad Bruta</i>	<i>1,507,800.00</i>
<i>Gastos Operativos</i>	<i>646,102.00</i>
<i>Utilidad operativa</i>	<i>861,698.00</i>
Activos Seleccionados	
<i>Promedio de Cuentas por Cobrar</i>	<i>1,945,008.00</i>
<i>Inventarios (materia prima, suministros, envases y embalajes)</i>	<i>768,209.00</i>
Pasivos Seleccionados	
<i>Promedio de Cuentas por pagar</i>	<i>2,087,118.50</i>
Indicador de Rentabilidad	
<i>Utilidad operativa sobre costos totales</i>	<i>7.11%</i>
Indicador de Rentabilidad Ajustado	
<i>Utilidad operativa sobre costos totales</i>	<i>8.20%</i>

Arrocera Tropical Limitada

AÑO 2014

(valores en miles de pesos colombianos)

<i>Estado de Ganancias y Pérdidas</i>	<i>Importes</i>
<i>Ventas</i>	7,232,128.00
<i>Costo de ventas</i>	6,616,593.00
<i>Utilidad Bruta</i>	615,535.00
<i>Gastos Operativos</i>	261,808.00
<i>Utilidad operativa</i>	353,727.00
Activos Seleccionados	
<i>Promedio de Cuentas por Cobrar</i>	1,723,271.50
<i>Inventarios (materia prima, suministros, envases y embalajes)</i>	1,451,643.00
Pasivos Seleccionados	
<i>Promedio de Cuentas por pagar</i>	357,964.50
Indicador de Rentabilidad	
<i>Utilidad operativa sobre costos totales</i>	5.14%
Indicador de Rentabilidad Ajustado	
<i>Utilidad operativa sobre costos totales</i>	4.33%

Unión de Arroceros S.A.

AÑO 2014

(valores en miles de pesos colombianos)

<i>Estado de Ganancias y Pérdidas</i>	<i>Importes</i>
<i>Ventas</i>	<i>157,367,627.00</i>
<i>Costo de ventas</i>	<i>132,420,562.00</i>
<i>Utilidad Bruta</i>	<i>24,947,065.00</i>
<i>Gastos Operativos</i>	<i>17,927,984.00</i>
<i>Utilidad operativa</i>	<i>7,019,081.00</i>
Activos Seleccionados	
<i>Promedio de Cuentas por Cobrar</i>	<i>30,147,558.00</i>
<i>Inventarios (materia prima, suministros, envases y embalajes)</i>	<i>24,910,972.00</i>
Pasivos Seleccionados	
<i>Promedio de Cuentas por pagar</i>	<i>8,656,424.00</i>
Indicador de Rentabilidad	
<i>Utilidad operativa sobre costos totales</i>	<i>4.67%</i>
Indicador de Rentabilidad Ajustado	
<i>Utilidad operativa sobre costos totales</i>	<i>4.34%</i>

Granos y Cereales de Colombia S.A.
AÑO 2014
(valores en miles de pesos colombianos)

<i>Estado de Ganancias y Pérdidas</i>	<i>Importes</i>
<i>Ventas</i>	50,479,004.00
<i>Costo de ventas</i>	42,732,037.00
<i>Utilidad Bruta</i>	7,746,967.00
<i>Gastos Operativos</i>	4,134,560.00
<i>Utilidad operativa</i>	3,612,407.00
Activos Seleccionados	
<i>Promedio de Cuentas por Cobrar</i>	8,524,488.00
<i>Inventarios (materia prima, suministros, envases y embalajes)</i>	4,091,327.50
Pasivos Seleccionados	
<i>Promedio de Cuentas por pagar</i>	2,661,282.50
Indicador de Rentabilidad	
<i>Utilidad operativa sobre costos totales</i>	7.71%
Indicador de Rentabilidad Ajustado	
<i>Utilidad operativa sobre costos totales</i>	7.54%

ANEXO N°3:

HOJA DE CUADERNO DE CAMPO

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA DE CONTABILIDAD

OBJETIVOS: Registrar la descripción de los análisis efectuados a la transacción involucrada en materia de precios de transferencia

ASPECTOS	DESCRIPCIÓN DETALLADA
<p>PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO</p> <p>.....</p>	<p>EMPRESA:</p> <p>-</p> <p>ANÁLISIS:</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>
<p>COSTO INCREMENTADO</p> <p>.....</p>	<p>EMPRESA:</p> <p>-</p> <p>ANÁLISIS:</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>

<p style="text-align: center;">PRECIO DE REVENTA</p>	<p>EMPRESA</p> <p>-</p> <p>ANÁLISIS:</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>
<p style="text-align: center;">PARTICIÓN DE UTILIDADES</p> <p>.....</p>	<p>EMPRESA:</p> <p>-</p> <p>ANÁLISIS:</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>

<p style="text-align: center;">RESIDUAL DE PARTICIÓN DE UTILIDADES</p> <p>.....</p>	<p>EMPRESA:</p> <p>-</p> <p>ANÁLISIS:</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>
<p style="text-align: center;">MARGEN NETO TRANSACCIONAL</p> <p>.....</p>	<p>EMPRESA:</p> <p>-</p> <p>ANÁLISIS:</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>

ANEXO N°4:

LISTA DE COTEJO: APLICACIÓN DE FILTROS A EMPRESAS COMPARABLES

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD**

OBJETIVOS: Efectuar el descarte de empresas comparables de acuerdo a los filtros cuantitativos y cualitativos con la finalidad de mejorar la selección de comparables.

EMPRESA	MOTIVO DE LA ELIMINACIÓN
AGROINDUSTRIAL MOLINO SONORA A.P. S.A.	<i>Productos significativamente diferentes</i>
AGROPECUARIA DE COMERCIO LTDA	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
ALIMENTOS POLAR COLOMBIA S.A S	<i>Intangibles valiosos</i>
ARROCERA AGUA BLANCA SA	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
ARROCERA GELVEZ S.A.	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
ARROCERA JAPONESA HERMANOS LTDA.	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
ARROCERA LA ESMERALDA SA	<i>Intangibles valiosos</i>
ARROCERA PALMIRA - BESAILE FAYAD & CIA S. EN C.	<i>Seleccionada</i>
ARROCERA SAHAGUN S.A.	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
ARROCERA TROPICAL LIMITADA	<i>Seleccionada</i>
ARROCERAS SAN VALENTIN & CIA. LTDA	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
BAGGRIT DE COLOMBIA S A	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>

CLEMENT LTDA	<i>Intangibles valiosos</i>
COMERCIAL DE CEREALES DEL ORIENTE LIMITADA	<i>Productos significativamente diferentes</i>
COMERCIALIZADORA DE ALIMENTOS LA COMARCA S.A.	<i>Intangibles valiosos</i>
COMERCIALIZADORA DEL LLANO LTDA	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
COMERCIALIZADORA GOMEZ Y GOMEZ LTDA	<i>Productos significativamente diferentes</i>
COMERCIALIZADORA INTERNANCIONAL PROCESADORA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS	<i>Productos significativamente diferentes</i>
COPROARROZ DEL LLANO LTDA	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
DIANA CORPORACION S A	<i>Intangibles valiosos</i>
ELIAS ACOSTA Y CIA. S. EN C.	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
FABRICA DE PRODUCTOS MURILLO LTDA	<i>Productos significativamente diferentes</i>
FARID CURE & COMPAÑIA S EN C	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
GENEROSO MANCINI & CIA LTDA	<i>Productos significativamente diferentes</i>
GRANOS DEL CASANARE GRANDELCA S. A.	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
GRANOS Y CEREALES DE COLOMBIA S.A.	<i>Seleccionada</i>
HARINERA DEL VALLE S.A.	<i>Intangibles valiosos</i>
HARINERA INDUPAN S.A.	<i>Productos significativamente diferentes</i>
HARINERA PARDO S.A	<i>Intangibles valiosos</i>
ICOHARINAS LTDA	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
INDUSTRIA ARROCERA LA PRIMAVERA LTDA	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>

INDUSTRIA ARROCERA SUPERIOR LTDA EN ACUERDO DE REESTRUCTURACION	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
INDUSTRIA COLOMBIANA DE HARINAS LTDA EN ACUERDO DE REESTRUCTURACION	<i>Proceso de reestructuración</i>
INDUSTRIA DE HARINAS TULUA LIMITADA	<i>Intangibles valiosos</i>
INDUSTRIA HARINERA DE SANTANDER LTDA	<i>Productos significativamente diferentes</i>
INDUSTRIA MOLINERA DE CALDAS S A	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
INDUSTRIA MOLINERA PADDY S.A.	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
INVERSIONES ARROZ CARIBE S.A.	<i>Intangibles valiosos</i>
INVERSIONES BAOL LTDA	<i>Productos significativamente diferentes</i>
INVERSIONES MOLINO GRANDE LTDA EN ACUERDO DE REESTRUCTURACION	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
INVERSIONES P.T.C. S.A.	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
INVERSIONES RESTREPO PINZON VESGA LIMITADA INVERSIONES R.P.V. LTDA.	<i>Productos significativamente diferentes</i>
LA CASA DEL PONQUE ELKLA LTDA	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
MASAPAN S.A EN CONCORDATO	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
MINERALES BARIOS DE COLOMBIA LTDA	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
MOLINO CASANARE LTDA C.I.	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
MOLINO DIAMANTE LTDA	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
MOLINO EL LOBO S.A.	<i>Pérdidas operativas</i>

MOLINO FLORHUILA S A	<i>Empresas sobrediversificadas</i>
MOLINO LOS ANDES LTDA	<i>Intangibles valiosos</i>
MOLINO NACIONAL LIMITDA	<i>Productos significativamente diferentes</i>
MOLINO SAN ISIDRO DEL HUILA LTDA	<i>Productos significativamente diferentes</i>
MOLINO SANTA MARTA S.A.S.	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
MOLINOS ANDES SAS	<i>Productos significativamente diferentes</i>
MOLINOS BARRANQUILLITA S.A.	<i>Productos significativamente diferentes</i>
MOLINOS DEL ATLANTICO S. A.	<i>Productos significativamente diferentes</i>
MOLINOS LA AURORA S.A.	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
MOLINOS LAS MERCEDES S A	<i>Productos significativamente diferentes</i>
MOLINOS ROA S A	<i>Empresas sobrediversificadas</i>
MOLINOS SAN LUIS S A EN ACUERDO DE REESTRUCTURACION	<i>Proceso de reestructuración</i>
MOLINOS SAN MIGUEL S.A.	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
MOLINOS Y PILADORAS PETER Y COMPAÑIA LIMITADA	<i>Intangibles valiosos</i>
OBDULIO MAYORGA Y CIA S. EN C.	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
ORGANIZACION MARTINEZ SOLARTE Y CIA. S.C.A.	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
ORGANIZACION SOLARTE Y CIA. S.C.A.	<i>Empresas sobrediversificadas</i>
PAMPA LTDA	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
PRECOCIDOS DEL ORIENTE SA	<i>Productos significativamente diferentes</i>
PROCESADORA DE ARROCES PROARROZ S A S	<i>Funciones significativamente diferentes</i>

PROCESADORA DE ARROZ MONTECARLO LTDA	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
PROCESADORA DE ARROZ S.A.	<i>Intangibles valiosos</i>
PROCESADORA NACIONAL DE CEREALES	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
PRODUCTORA COLOMBIANA DE HARINAS PROCOHARINAS S. A.	<i>Propiedad, planta y equipo mayor a 36%</i>
PRODUCTOS ALIMENTICIOS BELLINI SA	<i>Productos significativamente diferentes</i>
RAFAEL AYALA CELY INVERSIONES GUANAYAS Y CIA S EN C	<i>Intangibles valiosos</i>
RAFAEL DEL CASTILLO Y CIA S.A.	<i>Productos significativamente diferentes</i>
SOCIEDAD ARROCERA LTDA	<i>Funciones significativamente diferentes</i>
UNION DE ARROCEROS S.A.	<i>Seleccionada</i>
UNION DOIMA S.A.	<i>Información financiera insuficiente</i>

ANEXO N°5:

LISTA DE COTEJO: NECESIDAD DE AJUSTES ECONÓMICOS

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA DE CONTABILIDAD

OBJETIVOS: Evaluar si es necesario efectuar ajustes económicos con la finalidad de reducir las diferencias entre las empresas comparables y la parte examinada.

RAZÓN SOCIAL	<i>PCCComp</i>	<i>PCCExam</i>	¿Requiere ajuste?	<i>PCCAjust</i>
ARROCERA PALMIRA - BESAILE FAYAD & CIA S. EN C.	16.05%	12.20%	<i>Si</i>	40,032.27
ARROCERA TROPICAL LIMITADA	25.05%		<i>Si</i>	75,947.21
GRANOS Y CEREALES DE COLOMBIA S.A.	18.19%		<i>Si</i>	241,042.97
UNION DE ARROCEROS S.A.	20.05%		<i>Si</i>	1,013,931.55

RAZÓN SOCIAL	<i>PCPComp</i>	<i>PCPEExam</i>	¿Requiere ajuste?	<i>PCPAjust</i>
ARROCERA PALMIRA - BESAILE FAYAD & CIA S. EN C.	17.22%	1.94%	<i>Si</i>	159,160.57
ARROCERA TROPICAL LIMITADA	5.20%		<i>Si</i>	19,310.41
GRANOS Y CEREALES DE COLOMBIA S.A.	5.68%		<i>Si</i>	150,670.43
UNION DE ARROCEROS S.A.	5.76%		<i>Si</i>	493,577.31

RAZÓN SOCIAL	<i>PIComp</i>	<i>PIExam</i>	¿Requiere ajuste?	<i>PIAjust</i>
ARROCERA PALMIRA - BESAILE FAYAD & CIA S. EN C.	6.34%	31.25%	<i>No</i>	-
ARROCERA TROPICAL LIMITADA	21.10%		<i>No</i>	-
GRANOS Y CEREALES DE COLOMBIA S.A.	8.73%		<i>No</i>	-
UNION DE ARROCEROS S.A.	16.57%		<i>No</i>	-

**ANEXO N°6:
MATRIZ DE CONSISTENCIA**

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODÓLOGIA	POBLACIÓN
<p>¿Cómo se debe aplicar la normativa de precios de transferencia en el servicio de maquila recibido por una empresa de su compañía vinculada?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>Como se realiza el procedimiento de evaluación del valor de mercado utilizando las normas de precios de transferencia</p> <p>Cuáles son las dificultades prácticas que surgen durante su aplicación</p>	<p>Evaluar si el servicio de maquila recibido por una empresa de su compañía vinculada se encuentra a valor de mercado de acuerdo a las normas de precios de transferencia.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>Explicar el procedimiento para la evaluación del valor de mercado utilizando las normas de precios de transferencia.</p> <p>Señalar las dificultades prácticas que surgen durante su aplicación.</p>	<p>Se puede inferir que el servicio de maquila recibido por una empresa de su compañía vinculada no se encuentra a valor de mercado.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>El procedimiento para la evaluación del valor de mercado utilizando las normas de precios de transferencia es positivo.</p> <p>No se presentan dificultades prácticas que surgen durante su aplicación</p>	<p>Normas de Precio de Transferencia</p> <p>Servicio de Maquila</p>	<p>Tipo de Investigación: Investigación Aplicada.</p> <p>Método de investigación : No experimental de corte cualitativo y cuantitativo basado en un caso aplicativo.</p> <p>Diseño de Investigación: No experimental.</p>	<p>Todas las transacciones realizadas por la empresa que recibió el servicio de maquila, a quién a efectos del presente trabajo de investigación se le denominará CLIENTE.</p>

**ANEXO N°7:
MATRIZ DE VARIABLES**

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
NORMAS DE PRECIO DE TRANSFERENCIA	Precio pactado en las transacciones realizadas entre empresas vinculadas económicamente durante un ejercicio económico.	Vinculación Económica	Recursos de la empresa Capacidad de Decisión Participación de capital
		Métodos de determinación de precios	Precio Comparable No Controlado Precio reventa. Costo incrementado. Partición de utilidades. Margen neto transaccional.
SERVICIO RECIBIDO DE MAQUILADORA	Actividades de acopio, comercialización, importación y exportación de arroz cáscara, arroz pilado, granos cereales, menestras y otros productos de origen agrícola.	Evaluación de servicio de Maquiladora	Compañías comparables Propiedad, planta, equipo Intangibles Información Financiera Actividades diferentes
		Margen Neto Transaccional	Utilidad Operativa Ventas Netas Costos Totales Gastos de Ventas Gastos Operativos Inventarios Cuentas por cobrar Cuentas por pagar