



CONSIDERACIONES SOBRE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA GLOBAL

ESPINOSA MIRANDA Y ASOCIADOS CONSULTORES EN PRECIOS DE
TRANSFERENCIA, S.C.

Abril de 2016

En los últimos años, han cobrado relevancia los temas de precios de transferencia, tanto para organismos internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), como para los gobiernos y, obviamente, al interior de los grupos multinacionales.

Si bien las legislaciones y reglamentos sobre el tema han estado vigentes en gran cantidad de países, por lo menos desde la década de los noventa, es recientemente, desde la discusión y aprobación por parte de los países miembros de la OCDE y del G20, de los temas y la agenda para combatir BEPS¹, en febrero de 2013, que el tema ha cobrado particular relevancia.

El plan para atacar BEPS se compone de 15 acciones; derivado de la Acción 13 (reexaminar la documentación de precios de transferencia), en octubre de 2015 los países de la OCDE y el G20 participantes, publicaron el reporte final de "*Guidance on Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting*"², el cual sustituyó en su totalidad el Capítulo V de las Guías Sobre Precios de Transferencia Para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales (Guías de Precios de Transferencia), y describe los tres reportes o declaraciones informativas que deberán formar parte de la documentación de precios de transferencia de los grupos multinacionales:

- a) El reporte maestro ("*master file*")
- b) El reporte local ("*local file*")
- c) El reporte país por país ("*country-by-country report*" o "CbC report")

A partir de entonces, los países han empezado a incorporar estas nuevas reglas en sus legislaciones locales. En México, por ejemplo, la fracción X del Artículo 76 obligaba ya a la presentación de una declaración informativa de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero (Anexo 9 de la Declaración Informativa Múltiple). Sin embargo, recientemente se han creado nuevas obligaciones para los contribuyentes, derivado de la publicación de este nuevo capítulo V de las Guías de Precios de Transferencia.

¹ *Base Erosion and Profit Shifting* (Erosión de la Base y el Traslado de Utilidades)- El término BEPS se refiere a las estrategias de planificación fiscal utilizadas para aprovechar las discrepancias e inconsistencias existentes entre los sistemas fiscales nacionales, cambiar artificialmente los beneficios a lugares de escasa o nula tributación, donde la empresa apenas realiza actividad económica alguna, lo que le permite eludir casi por completo el impuesto de sociedades.

² Guías Sobre la Documentación de Precios de Transferencia y el Reporte País por País"

Tal es el caso de la presentación de la DISIF³, regulada por artículo 32-H del Código Fiscal de la Federación (CFF), la cual contiene en sus anexos preguntas específicas sobre precios de transferencia. Más aún, el nuevo Artículo 76-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) 2016, incorpora ya la obligación de presentar las tres declaraciones informativas previstas por el nuevo capítulo V de las Guías de Precios de Transferencia.

Evidentemente, para una empresa multinacional, el cumplir con las nuevas regulaciones en la materia, en las diferentes jurisdicciones en las que opere, puede llegar a resultar en un incremento significativo de la carga administrativa, y más aún, en un incremento del costo que represente este cumplimiento. En ese sentido, y en aras de maximizar las ganancias reduciendo costos, a veces podría resultar atractivo para la empresa matriz del grupo, el elaborar un sólo estudio de precios de transferencia global, que involucre a todas las subsidiarias del grupo en diferentes países.

Sin embargo, sería muy importante el tomar en cuenta algunas consideraciones al respecto:

- Técnicamente se pueden presentar diferencias sustanciales en la categorización de una transacción intercompañía, es decir, que en un país se puede considerar como un tipo de transacción, mientras que en otro país involucrado se denomine de manera diferente (por ejemplo, que en un país se paguen (y deduzcan) intereses a una parte relacionada en un país en donde se puedan acumular como ingresos por dividendos). Y aun y cuando se hable de un mismo “tipo de operación”, esta puede estar influenciada por características en su naturaleza diferentes, por ejemplo, en una de las partes involucradas pueden estar inmersas funciones tales como investigación y desarrollo, patentes, regalías, gastos técnicos asociados, o infraestructura muy particular. Aunado a esto, pueden existir diferencias de mercado muy marcadas, y pueden estar inmersos riesgos muy diferentes (como el riesgo país, por ejemplo).
- Otro punto técnico importante es que existen diferencias en las legislaciones locales que hacen complicado que se propicie un cumplimiento coherente y consistente; como ejemplo de esto, se pueden mencionar diferencias en la aplicación de los diferentes métodos de precios de transferencia, dando como resultado inconsistencias; de igual manera existen legislaciones con métodos no contemplados en las Guías de Precios de Transferencia, o que no son reconocidos ni aceptados por otras jurisdicciones. Otro ejemplo son los requerimientos de cada legislación en cuanto a la utilización y el cálculo de rangos estadísticos o las características que deben cumplir las comparables de mercado, o los métodos de búsqueda de las mismas.

³ Declaración Informativa Sobre Su Situación Fiscal

- Por otro lado, también pueden existir diferencias en cuanto a los plazos de presentación de las diferentes obligaciones (contar con el estudio de precios de transferencia; presentar las diferentes declaraciones informativas o de impuestos; mecanismos para informar a la Autoridad respecto del cumplimiento, tal como en México son los anexos de precios de transferencia del Dictamen Fiscal y de la DISIF, o la presentación del Anexo 9 de la DIM).
- También es importante destacar las diferencias que pueden existir en cuanto a los criterios contables, fiscales y financieros utilizados y permitidos en cada país en el que opere el grupo multinacional.
- Por último, se debe tomar en cuenta el idioma en el que se encuentre la información; es probable que cada empresa del grupo cuente sólo con información en el idioma local, mientras que, al requerirla la matriz, tendría que pedirla traducida al inglés o al idioma del país en donde se localice la matriz, lo cual puede generar también una carga monetaria adicional que incremente los costos indirectos de realizar el estudio de precios de transferencia global. Lo que es más, una vez teniendo dicho estudio global, este también estará hecho en inglés o en el idioma local de la matriz, y es probable que las autoridades fiscales de cada país soliciten a la subsidiaria del grupo que opere localmente, que le presenten la información en el idioma local, lo que supondría nuevamente incrementar el costo al tener que traducir nuevamente el documento; este es el caso de las autoridades fiscales en México, que legalmente solicitan la información en nuestro idioma.

Conclusión

Tomando en cuenta las consideraciones arriba expuestas, recomendamos realizar un minucioso análisis del costo – beneficio que puede traer realmente al grupo multinacional el realizar un estudio de precios de transferencia a nivel global.

En nuestra experiencia, la correcta interpretación de las Guías de Precios de Transferencia y de las disposiciones fiscales mexicanas, es que se debe analizar en forma individual cada entidad que pertenezca al grupo multinacional, a efectos de tener en cuenta las características del negocio relevantes, y claridad en los términos y condiciones bajo las cuales se lleven a cabo las transacciones intercompañía , y bajo las que opere la entidad analizada, lo que permitirá determinar comparables más adecuados, así como obtener resultados confiables que satisfagan los requerimientos locales establecidos por la autoridad fiscal.



contacto@espinosamiranda.com