

Boletín TELS

Sólo un conocimiento experto asegura su tranquilidad

Contenido

- Tópicos de Precios de Transferencia: Caracterización de los negocios.
- Normas Legales – Agosto 2009.

Tópicos de Precios de Transferencia: Caracterización de los negocios

La caracterización de las partes relacionadas es un componente importante en el análisis de precios de transferencia y normalmente se utiliza como base para la elaboración del análisis económico¹. Según el *International Transfer Pricing 2009*, una publicación de PwC que brinda una visión general de la aproximación global a diversos temas en precios de transferencia, la caracterización de los negocios supone la realización de comparaciones de las funciones y riesgos de las entidades relacionadas bajo revisión y las correspondientes a entidades no controladas que existen en la misma industria o en una industria similar. Esa caracterización implica el uso de información del análisis funcional y de la industria a la que pertenece la empresa analizada.

De esta manera, en el presente artículo nos proponemos reseñar algunos de los aspectos más importantes sobre la caracterización de negocios expuestos en el *International Transfer Pricing 2009*.

Fabricantes por contrato y completamente desarrollados

Hay dos caracterizaciones generales de los negocios de fabricación: el fabricante por contrato y el fabricante completamente desarrollado (cabe mencionar que un subtipo de fabricación por contrato es la fabricación por peaje mediante el cual el fabricante por contrato no toma título de la materia prima o productos manufacturados). Tanto el fabricante por contrato como el fabricante

completamente desarrollado se encuentran en casi todas las industrias. Esto es importante de resaltar dado que, por lo general, la tasa de rentabilidad recibida por los fabricantes por contrato es significativamente más baja que la recibida por los fabricantes completamente desarrollados (véase el cuadro 1).

Los fabricantes por contrato brindan servicios de manufactura a fabricantes completamente desarrollados. Ellos no desarrollan sus propias líneas de productos si bien ofrecen su expertise solo en algunas funciones de fabricación. Asimismo, pueden o no llevar a cabo funciones tales como compra de materiales y programación de la producción, y pueden o no ser propietarios del inventario (materia prima, trabajos en proceso y productos terminados). Más aun, durante la ejecución de un acuerdo, los fabricantes por contrato no asumen directamente el riesgo de mercado debido a que tienen asegurado el flujo de ingresos del cliente con el que han suscrito el acuerdo. Además, pueden ser remunerados sobre la base de una tarifa (costo más margen), o sobre un precio por unidad preestablecido (el cual probablemente sería determinado sobre una base de costo más margen). Finalmente, los intangibles de un fabricante por contrato son limitados y comprenden, generalmente, el conocimiento asociado a los procesos de manufactura.

Por su parte los fabricantes completamente desarrollados desarrollan sus propias líneas de

¹ El inciso d) del artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta (LIR) señala las condiciones que deben cumplirse para que las transacciones realizadas entre empresas vinculadas sean comparables con una realizada entre terceros independientes, así como los elementos o circunstancias que reflejen en mayor medida la realidad económica de las transacciones que se deben tomar en cuenta para determinar la comparabilidad de tales transacciones. Uno de estos elementos son las circunstancias económicas o de mercado. Al respecto, el inciso b), numeral 4 del artículo 110 del Reglamento de la LIR, señala como circunstancias económicas que puedan ser relevantes para calificar como comparables a dos mercados, entre otros, al nivel de mercado o fase de comercialización: distribuidor, mayorista, minorista.

producto y pueden contar con importantes presupuestos de I+D o pueden obtener la tecnología que ellos requieren a través de licencias. Llevan a cabo todas las funciones de fabricación, tales como calificación de los vendedores, compra de materiales, programación de la producción y procedimiento de control de calidad. Asimismo, se encuentran generalmente muy involucrados en el mercadeo de

productos a los consumidores finales (o usuarios finales) de los productos. Finalmente, asumen diversos tipos de riesgo, entre los que se incluye los riesgos de inventario y de mercado.

En siguiente cuadro resume las características principales que distinguen a un fabricante por contrato de uno completamente desarrollado. Como regla general, las compañías

manufactureras al interior de un grupo multinacional no se ubican exactamente en una u otra categoría, mas bien tienden a acercarse a una u otra. La identificación de las diferencias entre el modelo y las circunstancias particulares de la multinacional, proporciona información que puede ser utilizada en el ajuste de potenciales comparables que permitan crear un precio intercompañía comparable.

Cuadro No.1

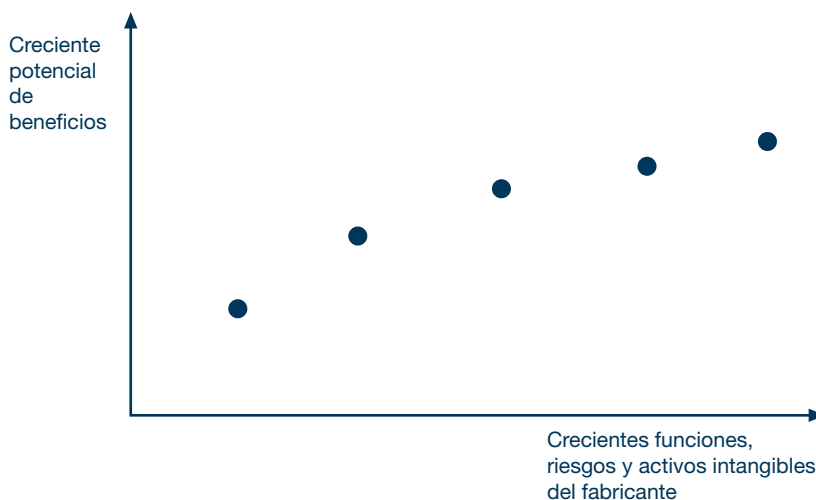
Caracterización de entidades dedicadas a la fabricación

Fabricante por Contrato	Fabricante completamente desarrollado
No posee tecnología	Posee tecnología
Poco Riesgo	Riesgo completo
Poco discrecionalidad en el esquema de producción	Decide el esquema de producción
No controla totalmente la programación de los equipos	Determina su propia programación de los equipos
Control de calidad generalmente impuesto	Control directo de la calidad según clientes
Usualmente fabrica grandes volúmenes de productos maduros	Fabrica productos en todas las etapas del ciclo de vida de los productos

Fuente: PWC - International Transfer Pricing 2009

Gráfico No.1

Rentabilidad del Fabricante



Fuente: PWC - International Transfer Pricing 2009

Distribuidores/comercializadores de productos terminados

Las empresas dedicadas a la distribución/comercialización de productos terminados, se pueden caracterizar en cuatro tipos generales, en orden de las funciones adicionales que desempeñan: (i) el representante del fabricante (o agente comisionista), (ii) el distribuidor limitado, (iii) el distribuidor y (iv) el distribuidor buscador de mercado. Esta caracterización es importante ya que las ganancias varían entre estos tipos de entidades de venta, siendo estas variaciones en algunos casos de gran magnitud, así como la ganancia representativa del fabricante la menor parte de beneficio total.

Así, en primer lugar se tiene al representante del fabricante. Éste no toma el título (o no asume la propiedad) de la mercadería que vende, por lo que no asume riesgos

de inventario ni de crédito. El representante del fabricante no tiene ninguna responsabilidad de mercadeo de los productos y recibe generalmente como contraprestación a sus servicios, una comisión como porcentaje del ingreso de las ventas que genere para la empresa manufacturera.

Por su parte, el distribuidor limitado toma el título de la mercadería por lo que asume riesgos de inventario y de crédito limitados. Asimismo, tiene responsabilidades de marketing limitadas; sin embargo, generalmente no asume el riesgo de tipo cambio en las compras a sus proveedores (los fabricantes).

El distribuidor, por otra parte, toma el título de la mercadería y asume los riesgos de inventario y crédito. Además, desempeña responsabilidades de marketing limitadas, si bien puede o no asumir el riesgo

de divisas.

Finalmente, el distribuidor buscador de mercado toma el título de la mercancía, asume los riesgos de crédito y de inventario, así como puede asumir el riesgo de tipo de cambio. Asimismo, tiene toda la responsabilidad del mercadeo de sus líneas de productos, lo que generalmente incluye la determinación de la estrategia de comercialización para su mercado objetivo. Esto último ocurre típicamente en situaciones de comercio entre empresas vinculadas, donde la subsidiaria es madura o esta localizada en una zona horaria diferente a la de su matriz o donde, por motivos culturales, la matriz es incapaz de competir eficazmente en el mercado exterior. El cuadro No.2, resume las características principales de cada uno de estos tipos de entidades de ventas; mientras que el gráfico No.2 indica su rentabilidad relativa.

Hugo Pineda

Cuadro No.2

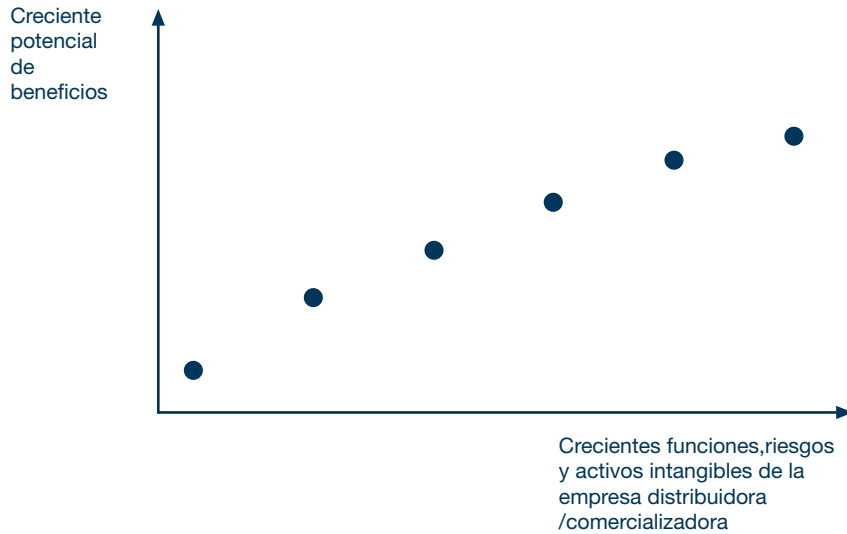
Caracterización de empresas de distribución/venta Rentabilidad de Ventas/Distribución

Representante del Fabricante	Distribuidor Limitado	Distribuidor	Buscador de mercado/Distribuidor
No Toma Título	Toma Título	Toma Título	Toma Título
Ningún Riesgo de Crédito	Riesgo de Crédito	Riesgo de Crédito	Riesgo de Crédito
Ningún Riesgo de Inventario	Riesgo de Inventario Mínimo	Riesgo de Inventario	Riesgo de Inventario
Políticas de Control mínimas o de la matriz			
Sin Responsabilidades de Marketing	Responsabilidades de Marketing	Responsabilidades de Marketing	Responsabilidades de Marketing
Sin Riesgo de Tipo de Cambio	Sin Riesgo de Tipo de Cambio	Puede o no tener riesgo de Tipo de Cambio	Puede o no tener riesgo de Tipo de Cambio

Fuente: PWC - International Transfer Pricing 2009

Gráfico No.2

Rentabilidad de la Distribuidora



Fuente: PWC - International Transfer Pricing 2009

Normas Legales - Agosto 2009

PODER LEGISLATIVO

Ley No.29399 (29/08/09).- Ley que sustituye la Segunda Disposición Final de la Ley No. 28599, Ley que modifica la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna - Ley No. 27688 y Modificatoria.

La norma bajo comentario tiene por objeto sustituir la Segunda Disposición Final de la Ley No. 28599, Ley que modifica la Ley de Zona Franca y Zona

Comercial de Tacna - Ley No.27688 y Modificatoria, modificada por la Ley No.27825.

A través de esta norma se amplía la vigencia de la primera disposición transitoria y final de la Ley No.27825 hasta el 31 de diciembre de 2013, para el ingreso de mercancías por la Agencia Aduanera del Complejo Fronterizo de Santa Rosa, con posibilidad de prórroga a propuesta del Poder Ejecutivo, y se menciona que el valor para establecer

los límites a que se refiere dicha disposición se encuentra establecido en el reglamento.

PODER EJECUTIVO

ECONOMÍA Y FINANZAS

Decreto Supremo No.186-2009-EF (18/08/09).- Decreto Supremo que incorpora un inciso al artículo 34 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta.

Mediante la presente norma se incorpora el inciso h) al artículo 34 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por Decreto Supremo No.122-94-EF y normas modificatorias.

La norma establece que para efectos de la determinación de la renta por operaciones en moneda extranjera, se considera como operaciones en moneda extranjera a las realizadas con valores en moneda nacional indexados al tipo de cambio, emitidos por el Banco Central de Reserva del Perú.

COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

Decreto Supremo No.013-2009-MINCETUR (01-08-09).- Decreto mediante el cual se dispone la puesta en ejecución del “Tratado de Libre Comercio entre Canadá y la República del Perú”, a partir del 1 de agosto de 2009.

El texto íntegro del referido Tratado se encuentra publicado en el Portal Electrónico del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (www.mincetur.gob.pe).

Decreto Supremo No.014-2009-MINCETUR (01-08-09).- Decreto mediante el cual se dispone la puesta en ejecución del “Tratado de Libre

Comercio entre Singapur y la República del Perú”, a partir del 1 de agosto de 2009.

El texto íntegro del referido Tratado se encuentra publicado en el Portal Electrónico del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (www.mincetur.gob.pe).

Resolución Ministerial No.104-2009-MINCETUR/DM (02-08-09).- Resolución mediante la cual se establece el contenido y alcance del Certificado de Origen a que se refiere el “Tratado de Libre Comercio entre Canadá y la República del Perú”.

El objetivo de la mencionada Resolución es establecer el contenido y alcance del Certificado de Origen, documento que sirve para acreditar que una mercancía es originaria de uno de los países miembros del Tratado, a ser utilizado para las importaciones de mercancías que soliciten el tratamiento preferencial que otorga el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y la República del Perú; así como los lineamientos para la declaración de origen en la factura.

A continuación hacemos referencia a las disposiciones más relevantes de la norma bajo comentario:

- Se establece que el Certificado de Origen podrá ser presentado en formato impreso, en inglés, francés o castellano, pudiendo la Autoridad competente solicitar al importador una traducción al castellano.
- El Certificado de Origen podrá utilizarse para un sólo embarque o más de un embarque de mercancías.
- Se señala cuál es el modelo del contenido de la declaración de origen, la cual deberá anexarse a la factura que ampare la mercancía

o escribirse a mano o sellarse en la misma factura.

- Se establecen los alcances del término “serie de importaciones”, contenido en el artículo 403 del Tratado en mención.

La presente Resolución entró en vigencia en la fecha de entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y la República del Perú.

ORGANISMOS EJECUTORES

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

Resolución de Superintendencia No.169-2009/SUNAT (08-08-09).- Norma mediante la cual se aprueba la versión 1.2 del PDT Precios de Transferencia - Formulario Virtual No.3560.

Conforme a lo establecido en la referida Resolución de Superintendencia, la versión 1.2 del citado PDT será de uso obligatorio para todos los contribuyentes a partir del 10 de agosto de 2009, independientemente del período tributario al cual corresponda la declaración. Esta disposición también es de aplicación a las declaraciones rectificatorias y sustitutorias que deban presentarse a partir de dicha fecha.

Adicionalmente, la norma bajo comentario precisa que el PDT Precios de Transferencia correspondiente al ejercicio fiscal 2008, deberá presentarse de acuerdo a las fechas de vencimiento para las obligaciones tributarias correspondientes al período tributario setiembre 2009, conforme a lo establecido en el Anexo 1 de la Resolución de Superintendencia No.237-2008/SUNAT.

La presente norma entró en vigencia al día siguiente de su publicación.

Resolución de Superintendencia No.166-2009/SUNAT (06-08-09).- Norma mediante la cual se regula la presentación de la solicitud de saldo a favor materia de beneficio sin la presentación de garantía a través de SUNAT Virtual y se adecua el Formulario Virtual No.1649 “Solicitud de Devolución” para que pueda ser utilizado en este procedimiento.

El objetivo de la mencionada Resolución es dictar las medidas necesarias para que el Solicitante pueda solicitar la devolución del Saldo a Favor Materia de Beneficio a través de SUNAT Virtual.

De acuerdo con la norma el solicitante que opte por solicitar la devolución del Saldo a Favor Materia de Beneficio a través de SUNAT Virtual deberá utilizar el Formulario Virtual No.1649 “Solicitud de Devolución”.

Para ello deberá contar previamente con el Código de Usuario y la Clave SOL, y cumplir con las condiciones de

presentación señaladas por la norma.

La presente norma entró en vigencia al día siguiente de su publicación.

Resolución de Superintendencia No.416-2009/SUNAT/A (20/08/09).- Procedimiento de “Sistema Anticipado de Despacho Aduanero de Importación para el Consumo” INTA-PE.01.17 (Versión 04) y modifica Procedimiento de “Reconocimiento Físico - Extracción y Análisis de Muestras” INTA-PE.00.03 (Versión 2).

La norma bajo comentario establece las pautas para el despacho de mercancías sujetas al Sistema Anticipado de Despacho Aduanero (SADA) en el régimen de importación para el consumo, que deberán de cumplir las dependencias aduaneras y los operadores del comercio exterior que intervengan.

En el Sistema Anticipado de Despacho Aduanero (SADA) la numeración de la

Declaración Aduanera de Mercancías - Formato “Declaración Única de Aduanas” - DUA debe efectuarse antes de la llegada de las mercancías al territorio aduanero.

Asimismo, las mercancías deben llegar al país en un plazo no mayor a treinta (30) días hábiles contados a partir del día siguiente de la fecha de numeración de la DUA, vencido este plazo las mercancías se sujetan a los requisitos y procedimientos previstos para la modalidad de despacho normal, debiendo ingresar obligatoriamente al depósito temporal.

Cabe precisar, las mercancías solicitadas a despacho bajo esta modalidad pueden ser descargadas al Punto de Llegada o al local del dueño o consignatario.

La presente norma entró en vigencia al día siguiente de su publicación.

www.pwc.com/pe

Tax & Legal Services (TLS)

Av. Santo Toribio 143, Piso 8

San Isidro, Lima Perú

Teléfono: (511) 211 6500 (511) 411 5800

Fax: (511) 211 6565 (511) 442 2073

Ningún texto, fotografía o imagen contenidos en este boletín, podrán ser reproducidos sin autorización previa ya que constituyen propiedad intelectual de PricewaterhouseCoopers. El contenido de este boletín es publicado únicamente con la finalidad de servir como guía informativa. No se deberá actuar u omitir actuar en base a la información contenida en él, debiendo contarse siempre con asesoramiento para cada caso en particular.

2009 © PricewaterhouseCoopers S.Civil de R.L. Todos los derechos reservados. "PricewaterhouseCoopers" hace referencia a PricewaterhouseCoopers S. Civil de R.L. o, cuando lo exija el contexto, la red global PricewaterhouseCoopers u otras firmas miembro de red, cada una de las cuales es una entidad jurídica separada e independiente.