

Reestructuras de negocio bajo el contexto actual de precios de transferencia

Lineamientos



L.E. Eduardo Javier Baños Ruelas, Gerente del Área de Precios de Transferencia de Garrido Licona y Asociados

Actividades: Especialista en temas de precios de transferencia en diversas industrias incluyendo hidrocarburos
Cuenta con más de 10 años de trayectoria que abarca tanto la iniciativa privada como la pública

INTRODUCCIÓN

Desde la perspectiva de precios de transferencia, las “Directrices de la OCDE¹ aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias” definen a las reestructuras de negocio como *la reorganización transfronteriza de las relaciones comerciales o financieras entre empresas asociadas, incluyendo la finalización o la renegociación sustancial de acuerdos preexistentes*.

Si bien la citada definición se refiere a reorganizaciones transfronterizas, es usual la existencia de reestructuras de negocio entre empresas nacionales.

Dentro de las reestructuras de negocio más comunes se encuentran las modificaciones de empresas catalogadas como distribuidoras “totales” (aquellas que realizan funciones complejas y asumen riesgos diversos) en distribuidoras con riesgos limitados o incluso comisionistas, o manufactureras “totales” en manufactureras bajo contrato o esquemas similares.

En los apartados siguientes analizo algunos esquemas comunes de actividades de distribución y manufactura, así como los efectos desde la perspectiva de precios de transferencia que pudieran significar una reestructura en las compañías de un mismo grupo al modificar los esquemas de negocio existentes.

¹Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

ESQUEMAS DE ACTIVIDADES DE DISTRIBUCIÓN

En términos generales, un distribuidor “total” realiza todas las actividades relacionadas con la distribución y asume los riesgos inherentes con estas operaciones.

En este esquema de distribución, normalmente la compañía asume la responsabilidad de las actividades de *marketing* y publicidad, estudios de mercado, y presupuestos de venta, entre otras.

A diferencia de otros de estos esquemas, también puede desarrollar intangibles tales como relaciones con clientes y redes de distribución. Asimismo, asume los riesgos de la operación como los de crédito y cobranza, de inventario, de mercado y de tipo de cambio, entre otros.

Por su parte, un distribuidor de riesgo limitado es una entidad que tiene como actividad principal la compra y venta de productos, que actúa en su propio nombre y por cuenta propia. Sin embargo, los riesgos más sobresalientes de la operación que realiza son asumidos por otra compañía (generalmente una parte relacionada).

Asimismo, las funciones de relacionamiento con clientes, publicidad, mercadotecnia y similares son realizadas de igual manera por otra compañía.

En una estructura común, la compañía que efectúa las funciones de manufactura, o incluso, otros distribuidores intermediarios, son quienes asumen los riesgos relacionados con la operación, tales como los de inventario u obsolescencia, de cuentas por cobrar, de permanencia en el mercado, entre otros.

A grandes rasgos, este esquema de negocio es remunerado a través de un pequeño margen de rentabilidad de mercado, el cual es constante y asegurado por alguna contraparte.

ESQUEMAS DE ACTIVIDADES DE MANUFACTURA

En general, una manufacturera “total” se encarga de todas las funciones relacionadas con el proceso de producción (por ejemplo, la obtención de materias primas, calendarización de producción, control de calidad, logística, activos intangibles, etc.), al igual que de los riesgos relacionados con los procesos descritos, tales como el de inventario, de mercado, de garantías, de cuentas por cobrar, entre otros.

Es común que estas empresas generen incluso intangibles, tales como procesos de manufactura, *know-how* de producción, etcétera.

Al contar con la mayor parte de funciones, activos y riesgos asociados con el proceso de manufactura, este tipo de empresas normalmente obtienen una rentabilidad mayor a otros esquemas de negocio del ramo.

Por su parte, las manufactureras bajo contrato (o esquemas similares) comúnmente realizan operaciones de manufactura más simples basándose en un acuerdo con otra compañía. Sin embargo, la mayor parte de las decisiones, riesgos y funciones complejas no son efectuadas por la manufacturera bajo contrato.

De igual manera, este tipo de compañías no posee activos intangibles valiosos. Por lo común, este esquema de negocio es remunerado a través de un pequeño margen de rentabilidad de mercado adicionado a los costos y gastos incurridos en las actividades.

REESTRUCTURAS ACOMPAÑADAS DE CAMBIOS EN EL MODELO DE NEGOCIO DE UNA COMPAÑÍA

Al analizar una reestructura de negocio, es necesario identificar las condiciones económicas que sean importantes para el modelo de negocio de la compañía, las cuales vayan a modificarse una vez hecha la reestructura.

Una vez reconocido lo anterior, se procede a la redistribución de funciones realizadas, activos utilizados y/o riesgos asumidos en otra u otras de las compañías pertenecientes al grupo, calculando la contraprestación a valor de mercado que represente el que esos factores se encuentren alojados en una entidad o en otra.

Es importante mencionar que, al plantear una reestructura de negocio, será necesario considerar las implicaciones en términos de documentación que se tendrían como consecuencia de la misma, entre ellas se encuentra la renegociación de contratos intercompañía o con terceros independientes, documentación y obligaciones fiscales (incluidos posibles esquemas reportables), y documentación de precios de transferencia, por mencionar algunos.

CASO PRÁCTICO

Con este ejemplo, se pretende explicar de forma numérica los efectos que se pudieran presentar en la reestructura de dos compañías al transferir funciones y riesgos



entre ellas, derivado de una modificación de una distribuidora "total" en una distribuidora de "riesgo limitado".

Para tales efectos, se considera que existen dos compañías, partes relacionadas entre ellas.

Datos

Compañía "A"	Manufacturera "total"
Compañía "B"	Distribuidora "total"
Consideraciones	Los acuerdos existentes, previo a la reestructura, dictan que la compañía "B" realiza funciones de <i>marketing</i> y publicidad; también, asume riesgos comerciales tales como garantías por defectos de productos, mermas de inventario y obsolescencia de producto. Asimismo, acepta riesgos de crédito y cobranza, por lo que tiene pactado un financiamiento para capital de trabajo el cual devenga intereses mensuales.

Estado de resultados de ambas compañías previo a la reestructura de negocio, donde se cuantifican las funciones realizadas y los riesgos asumidos por cada una de ellas:

Concepto	Compañía "A" manufacturera "total"	Compañía "B" distribuidora "total"
Ingresos	\$7'000,000	\$10'000,000
menos:		
Costos	5'000,000	7'000,000
igual:		
Utilidad bruta	2'000,000	3'000,000
menos:		
Gastos de operación	1'000,000	1'750,000
menos:		
Garantías	50,000	100,000
menos:		

Concepto	Compañía "A" manufacturera "total"	Compañía "B" distribuidora "total"
Marketing y publicidad	0	500,000
menos:		
Mermas de inventario	0	50,000
menos:		
Obsolescencia	0	50,000
igual:		
Utilidad de operación	950,000	550,000
menos:		
Gastos por intereses	0	50,000
igual:		
Utilidad neta	950,000	500,000
por:		
Tasa del impuesto	30%	30%
igual:		
Impuesto sobre la renta (ISR) causado	285,000	150,000
Margen de operación	13.57%	5.50%

1. Determinación del margen de operación.

a) De la compañía "A" manufacturera "total".

Concepto	Importe
Utilidad de operación	\$950,000
entre:	
Ingresos	7'000,000
igual:	
Margen de operación	13.57%



b) De la compañía "B" distribuidora "riesgo limitado".

Concepto	Importe
Utilidad de operación	\$550,000
entre:	
Ingresos	10'000,000
igual:	
Margen de operación	5.50%

Como se puede observar, la compañía "B", al estructurarse como una distribuidora "total", registra gastos relacionados con las funciones que realiza y riesgos que asume (garantías, *marketing* y publicidad, mermas de inventario, obsolescencia, y gastos por intereses).

Para efectos del ejemplo, se plantea que el grupo al que pertenecen las dos compañías decide reestructurarlas, trasladando ciertas funciones y riesgos que antes realizaba la compañía "B" a la compañía "A".

Esto resulta en estructurar a la compañía "B" como una distribuidora de "riesgo limitado", dedicándose únicamente a la compra y venta de productos, realizar funciones adicionales y sin asumir riesgos que antes tenía.

Derivado de lo anterior, considerando el perfil funcional que ahora tendría la compañía "B" en su nueva estructura, le correspondería una rentabilidad acorde con ese perfil.

Desde la perspectiva de precios de transferencia, esta rentabilidad es menor a la que tenía anteriormente; sin embargo, al ya no incurrir en los riesgos que tenía, su rentabilidad es constante a partir de la reestructura, por lo que el grupo se asegura de que mantenga esta nueva rentabilidad a lo largo del tiempo.

Las variaciones que pudieran existir en la rentabilidad se reconcilian a través del costo del producto registrado en la compañía "B".

Estado de resultados de ambas compañías después de la reestructura de negocio, donde se cuantifican las funciones realizadas y riesgos asumidos por cada una de ellas:

Concepto	Compañía "A" manufacturera "total"	Compañía "B" distribuidora "riesgo limitado"
Ingresos	\$8'000,000	\$10'000,000
menos:		
Costos	5'000,000	8'000,000
igual:		
Utilidad bruta	3'000,000	2'000,000
menos:		
Gastos de operación	1'000,000	1'750,000
menos:		
Garantías	150,000	0
menos:		
<i>Marketing</i> y publicidad	500,000	0
menos:		
Mermas de inventario	50,000	0
menos:		
Obsolescencia	50,000	0
igual:		
Utilidad de operación	1'250,000	250,000
menos:		
Gastos por intereses	0	0
igual:		
Utilidad neta	1'250,000	250,000
por:		
Tasa del impuesto	30%	30%
igual:		
ISR causado	375,000	75,000
Margen de operación	15.63%	2.50%



1. Determinación del margen de operación.

a) De la compañía "A" manufacturera "total".

Concepto	Importe
Utilidad de operación	\$1'250,000
entre:	
Ingresos	8'000,000
igual:	
Margen de operación	15.63%

b) De la compañía "B" distribuidora "riesgo limitado".

Concepto	Importe
Utilidad de operación	\$250,000
entre:	
Ingresos	10'000,000
igual:	
Margen de operación	2.50%

Derivado de la reestructura, se puede notar que la rentabilidad de la compañía "B" se vio disminuida al trasladar funciones y riesgos a la compañía "A"; asimismo, se asume que su nueva rentabilidad se encuentra a valor de mercado considerando su actual perfil económico.

Por su parte, la compañía "A", a partir de la reestructura, asume funciones y riesgos que antes no tomaba, por lo que también se ve remunerada de acuerdo con el principio de valor de mercado por su actual actividad.

Es importante observar que, al cambiar el perfil funcional de la compañía "B", por consecuencia su utilidad de

operación también se vio modificada, repercutiendo en el pago de impuestos correspondiente.

La justificación de la reestructura y la documentación soporte de la misma son sumamente importantes en caso de que las autoridades fiscales cuestionen la razonabilidad de negocio de cualquier reestructura a realizar.

CONCLUSIONES

Como se analizó en las secciones anteriores, es común encontrar reestructuras de negocios en grupos de empresas nacionales o multinacionales. Si bien los grupos son libres de organizar sus empresas y determinar sus operaciones (tanto intercompañía como con terceros independientes) de la manera que consideren más conveniente, es importante considerar las implicaciones que las autoridades fiscales pudieran detectar si estas no se encuentran en línea con el principio de valor de mercado. Tal es el caso de la no deducción para efectos del ISR, o bien, el no acreditamiento del impuesto al valor agregado (IVA).

Asimismo, no hay que dejar de lado que las reestructuras empresariales pudieran detonar obligaciones adicionales o que impliquen mayor detalle frente a las autoridades fiscales en diferentes materias: Precios de transferencia, fiscal, y legal, entre otras.

Las reestructuras de negocio no se encuentran exentas de convertirse en un esquema reportable de conformidad con lo estipulado en el artículo 199 del Código Fiscal de la Federación (CFF) vigente.

Por último, es importante considerar que, en cualquier reestructura de negocio, se deberá documentar que el beneficio económico de las acciones a realizar es mayor al beneficio fiscal que las mismas pudieran tener, esto es, que la reestructura contemple una razón de negocios real. •