

Operaciones financieras en grupos empresariales. Actualización del marco regulatorio internacional en materia de precios de transferencia



82

En un entorno de constante cambio y con una fuerte tendencia fiscalizadora por parte de las autoridades fiscales mexicanas, el correcto soporte, tanto documental como económico de las operaciones entre partes relacionadas es fundamental. Dentro de esta coyuntura local, pero también internacional, la presente colaboración tiene como objetivo guiar al lector en los aspectos más relevantes, algunos de ellos nuevos, sobre el enfoque que será implementado a partir de ahora por las autoridades fiscales de México como del extranjero para revisar y auditar operaciones financieras intercompañía. Adicional a los aspectos fiscales y financieros que conllevan dichas transacciones, la razonabilidad de las estructuras propuestas, así como el soporte económico y financiero de las mismas jugarán un papel determinante en los actuales y futuros procesos de fiscalización

GARRIDO  LICONA.
Y ASOCIADOS S.C.

L.E. Jorge Araujo Pacheco,
Socio del Área de Precios
de Transferencia de Garrido
Licona y Asociados



ANTECEDENTE

El pasado 20 de enero, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) publicó la más reciente actualización de las *Guías de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales* (guías de precios de transferencia o guías).

así como en los procesos de fiscalización que las autoridades fiscales realicen a partir de la publicación de este documento.

ASPECTOS DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN TRANSACCIONES FINANCIERAS

El Capítulo X de las guías establece la pauta para la determinación de las reglas bajo las cuales las autoridades fiscales y los contribuyentes deberán verificar y documentar las operaciones financieras entre partes relacionadas.

Dicho capítulo estipula antecedentes relevantes respecto a los siguientes puntos:

1. La aplicación del principio de valor de mercado (o principio *arm's length*);
2. Funciones de tesorería;
3. Garantías financieras; y
4. Seguros cautivos.

A continuación, abordaré los aspectos relevantes contenidos en ese documento.

Principio de valor de mercado en operaciones financieras

Un aspecto fundamental de la evaluación que debe ser contemplado dentro del otorgamiento de flujos entre dos partes relacionadas es el análisis detallado de la categorización de la operación intercompañía *per se*.

Las guías indican, como primer paso de cualquier análisis en materia de precios de transferencia, que ese debe soportar y documentar que la operación se estructure como préstamo o como cualquier otra operación financiera, para que, con base en dicho análisis, se proceda con la documentación y la determinación del valor de mercado por dicha transacción.

Bajo este esquema, un reto interesante es la determinación y el análisis de las relaciones financieras, comerciales y económicas que los participantes de las transacciones intercompañía pudieran mantener.

Dentro de un contexto de valor de mercado, dos participantes independientes pudieran tener fuerzas comerciales y económicas contrarias entre sí que afectarían, de manera relevante, la decisión de participar

La relevancia de esa publicación estriba en que dicho documento es una de las principales fuentes de guía para la aplicación y el entendimiento de la normativa en materia de precios de transferencia, tanto para los contribuyentes como para las mismas autoridades fiscales mexicanas, tal como lo señala el último párrafo del artículo 179 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), el cual indica a dicho documento como una fuente de interpretación a lo dispuesto en esa ley en la materia.

Dentro de los principales cambios señalados en ese documento, se incorpora una guía actualizada en materia de operaciones financieras las cuales robustecen posturas y recomendaciones previas.

Los cambios adicionados como parte de las guías tienen por objetivo facilitar el entendimiento de las normativas de precios de transferencia, los cuales se encuentran en sintonía con las modificaciones de los últimos años en materia fiscal, así como proporcionar, tanto a los contribuyentes como a las autoridades fiscales la información, la mecánica de valoración y el proceso de revisión que deben efectuarse en la actualidad.

Es de esperarse que dichos cambios surtan efectos en la normativa mexicana de precios de transferencia,

...se refuerza la idea de evitar la homologación de los análisis de operaciones financieras, considerando aspectos individuales de las partes que se deberían someter a evaluación, incluyendo condiciones de los negocios y/o industria en los cuales participa cada una de ellas.

en una operación financiera en común. Caso diferente, es el de operaciones entre empresas de un mismo grupo empresarial, donde el factor impositivo podría jugar como un aspecto preponderante dentro de las decisiones económicas para concretar dicha operación, situación que la diferencia de las operaciones entre partes independientes.

Asimismo, entes independientes podrían tomar decisiones con base en aspectos financieros, como lo son, el balance entre deuda interna y apalancamiento externo, el costo de oportunidad que el acreedor pueda tener al no disponer de manera inmediata de los recursos colocados en el financiamiento para oportunidades de inversión, las opciones de endeudamiento del deudor, ya sea con instituciones financieras externas o a través de sus accionistas o inversionistas potenciales, su capacidad real de pago y la afectación de su rentabilidad como resultado de la aplicación del instrumento financiero.

Dicho lo anterior, la correcta documentación del principio de valor de mercado deberá considerar elementos, como los siguientes:

- El análisis de opciones alternativas a la transacción financiera a ser llevada a cabo que otorgue flujos a la empresa;
- La correcta caracterización del instrumento financiero a ser establecido entre las partes relacionadas;
- La caracterización, las condiciones y las circunstancias económicas estipuladas o vinculadas al instrumento financiero seleccionado; y

- Las estrategias de negocio asociadas con la operación financiera.

Dicho esto, será común que en los análisis de precios de transferencia asociados con transacciones financieras, como por ejemplo, las operaciones de préstamos intercompañía, se replantee o se solicite documentación respecto a fechas de pago del instrumento, tasa de interés asociada, la estructura de cobro y pago del principal e intereses, pero también información respecto al origen de los recursos dispuestos, garantías asociadas, fuente principal de recursos para hacer el pago correspondiente de los compromisos asumidos, capacidad de pago y endeudamiento del deudor, utilización de la deuda contraída y posibles escenarios de no pago y coberturas asociadas con dichas circunstancias.

Todos estos elementos deben ser analizados por el grupo empresarial de manera conjunta o individualizada dependiendo de las características colectivas e individuales de las partes involucradas en la operación. Es así, que se refuerza la idea de evitar la homologación de los análisis de operaciones financieras, considerando aspectos individuales de las partes que se deberían someter a evaluación, incluyendo condiciones de los negocios y/o industria en los cuales participa cada una de ellas.

Las condiciones en las que finalmente se pacten las operaciones deben ser lo suficientemente claras para poder revisar que los fundamentos bajo los cuales se definen las transacciones intercompañía han sido y seguirán siendo aplicadas. El marco contractual es fundamental en este aspecto. Sin embargo, se ha identificado que mucho del contexto comercial, operativo y económico de las operaciones financieras no quedan contempladas en el marco jurídico establecido entre las partes, tal como ocurre en los contratos de operaciones financieras pactadas entre terceros independientes, principalmente, participantes del sector financiero, por ejemplo, los bancos comerciales.

Dicho lo anterior, un correcto análisis funcional, tanto del acreedor como del deudor es fundamental. Tal análisis no únicamente deberá describir los aspectos básicos de la transacción, sino que debe permitir a un lector independiente, como lo son las autoridades fiscales, el poder entender aspectos relevantes

como los perfiles de negocio y crediticio de las personas involucradas, así como las funciones efectuadas, los riesgos asumidos y los activos involucrados por ambas partes.

Lo anterior tiene como objetivo complementar información básica como las características económicas del instrumento financiero seleccionado (por ejemplo, la tasa de interés, si esta es fija o variable, las garantías solicitadas, entre otros elementos).

Dado que dicha transaccionalidad es realizada dentro de un mercado determinado, un elemento adicional a ser considerado es la afectación que las condiciones de mercado pudieran tener sobre la operatividad intercompañía. Aspectos como condiciones particulares de un mercado o industria en la que participen las partes relacionadas, las variaciones del tipo de cambio y la moneda en la que se denomina el instrumento financiero, regulaciones locales, nacionales o internacionales y las circunstancias macroeconómicas no pueden ser excluidas de la revisión de estas operaciones.

Finalmente, y no menos importante, los aspectos asociados con las estrategias futuras vinculadas de manera directa o indirecta con las operaciones financieras, son relevantes en el entendido que es difícil que existiese información asimétrica o incompleta entre las partes relacionadas.

Ejemplos de lo anterior involucran aspectos como operaciones de fusión o adquisiciones, políticas intercompañía locales o globales en el manejo de recursos financieros, relaciones entre los accionistas, por nombrar algunos, pueden y deben afectar las condiciones bajo las cuales se pactan las operaciones intercompañía.

Funciones de tesorería

En los grupos empresariales se presentan al menos dos formas de tesorería: Una llevada a cabo de manera descentralizada, en donde una o varias entidades del grupo otorgan recursos a otras entidades de manera individual, mientras que en otros grupos existe una tesorería centralizada en donde una de las empresas concentra dichas actividades y coordina las operaciones del grupo empresarial.

Si bien dichas decisiones pueden verse influenciadas por el mercado, la industria, la capacidad de colocar deuda externa o la obtención de recursos financieros fuera del grupo, así como de los países o regiones en los que se ubican los participantes, todas tienen como objetivo gestionar aspectos de liquidez y de eficiencia de recursos dentro de un grupo.

En el marco de la normativa de precios de transferencia, dichas actividades deben ser compensadas de acuerdo con el principio *arm's length*, pero se plantea con mayor detenimiento el hecho de medir esa compensación tomando en cuenta efectivamente las actividades desarrolladas.

Bajo dicho enfoque, se pueden caracterizar las actividades de tesorería como actividades o servicios intragrupo de acuerdo a lo detallado en las mismas guías en su Capítulo VII y que, por ende, deben de ser compensadas tomando en cuenta las actividades, los costos y los gastos desarrollados o, en caso contrario, como entidades similares a entidades financieras con esquemas de compensación más complejos y robustos, asociados con la forma de operar, colocar y obtener recursos para la dispersión dentro de un grupo empresarial.

Para analizar lo anterior, se deben identificar las principales actividades desarrolladas, las cuales pueden dividirse en: **(i)** préstamos intercompañía; **(ii)** actividades de administración de recursos o *cash pooling*, y **(iii)** actividades de cobertura de riesgos o *hedging*.

A continuación, comento cada una de las anteriores actividades:

Préstamos intercompañía

Siendo una de las operaciones intercompañía más comunes, es de especial importancia conocer los aspectos fundamentales dentro de los análisis de precios de transferencia de dichas transacciones.

Las posturas entre acreedores y deudores deben ser contrastadas y soportadas atendiendo al hecho de que ambas pueden y deben ser contrarias. Ejemplos de ello, se pueden considerar el perfil crediticio del deudor desde la perspectiva del acreedor y el balance de la deuda interna y el financiamiento recibido, medido como el Costo de Capital Promedio Ponderado (WACC, por sus siglas en inglés), aspectos de

la economía y variaciones del tipo de cambio desde la perspectiva del deudor.

Mucho se ha comentado respecto de la capacidad de pago o riesgo crediticio que una entidad que forma parte de un grupo empresarial debe tener, y si dicha evaluación debe o no considerar elementos grupales. Si bien las guías no establecen una mecánica estandarizada, sí señalan que dicha valuación debe efectuarse bajo una óptica que refleje el flujo de efectivo más apegado a la realidad de las partes involucradas.

Se reconoce como parte de la evaluación y de la obtención de los financiamientos el hecho que una empresa mantiene un perfil individual, pero también colectivo al ser parte de un grupo, aspecto que es importante cuantificar y documentar.

Un grupo conoce, en términos generales, las circunstancias pasadas, actuales y futuras de sus participantes y, por tanto, debe tomar dichos elementos para determinar contraprestaciones e indicadores de desempeño que pudieran influir en el replanteamiento de las condiciones pactadas originalmente entre las partes relacionadas. La asimetría de información que en condiciones de mercado pudieran existir, en principio dentro de un grupo empresarial, es mínima o inexistente.

Las garantías en un crédito tienen que ser analizadas caso por caso, y el colateral debe ser cuantificable, medible y evaluado para cuantificar su capacidad real de hacer frente a un posible quebranto o incumplimiento por parte del deudor.

Finalmente, la aplicación del método de precios de transferencia debe considerar todos los elementos alrededor de la operación de financiamiento y estos tienen que valuarse dentro de la perspectiva de valor de mercado. Dichos elementos pueden ser tarifas administrativas, intereses moratorios, entre otros elementos.

Asimismo, estos elementos pueden o deben tener un efecto en la estimación de la capacidad de pago del deudor. Adicionalmente, otros aspectos que se pueden considerar son el costo del apalancamiento por parte del acreedor, en caso de existir, coberturas asociadas con la operación, entre otros elementos.

Cash pooling

Este tipo de operaciones tienen un aspecto en particular que hace complejo su análisis, el cual radica en que en el mercado es común que estas se realicen exclusivamente entre partes relacionadas, por lo que el soporte documental y el análisis de las condiciones de mercado de las contraprestaciones y condiciones acordadas entre las partes involucradas no pueden directamente compararse con transacciones realizadas entre terceros independientes.

Dicho lo anterior, un detallado análisis funcional de las partes involucradas cobra especial importancia para el correcto entendimiento de las condiciones acordadas.

Si bien las guías no establecen una forma directa y única de llevar a cabo la evaluación de mercado de las operaciones de *cash pooling*, sí hace comentarios respecto a que la verificación del principio *arm's length* debe considerar dos esquemas principales: **(i)** evaluar a la empresa líder del *cash pooling* (en caso de existir) y atribuirle su rendimiento de mercado respectivo, o en caso contrario, **(ii)** evaluar a cada integrante del acuerdo, considerando elementos particulares de cada uno de ellos para determinar una o varias contraprestaciones de mercado.

Fundamentalmente, uno de los aspectos que las autoridades fiscales deben evaluar es si este tipo de acuerdos intercompañía hace que la posición fiscal, económica y comercial de las entidades involucradas fuera mejor que la posición que existiría en caso de no participar dentro de estos.

Hedging

Siendo que el principal objetivo de las operaciones de cobertura es transferir y, en su caso, controlar o minimizar la exposición a riesgos exógenos de volatilidad o de mercado a las transacciones sujetas a este tipo de instrumentos, como lo puede ser tasas de interés, tipos de cambio o precios de ciertos productos (los llamados *commodities*), el principal reto de los grupos multinacionales es identificar correctamente a las entidades que participan dentro de este acuerdo y las actividades, pero sobre todo los riesgos, que son asumidos o transferidos dentro del grupo.

Es común que este tipo de acuerdos se realicen dentro de un marco que involucra la negociación centralizada del grupo con proveedores externos que generan las coberturas necesarias, el establecimiento de instrumentos de cobertura financiera internos o la definición de coberturas implícitas en la operación que no necesitan de un instrumento financiero para la transmisión de riesgos asociados (las llamadas coberturas naturales).

Dicho esto, es importante la definición de los perfiles de las partes involucradas para poder determinar el precio o contraprestación de mercado que debería establecerse para efectuar la operación intercompañía.

Garantías financieras

Garantizar que los compromisos adquiridos, como las deudas, tienen una certidumbre efectiva de ser cubiertas por el mismo deudor o a través de la tercerización de dicho riesgo, comprende uno de los análisis más interesantes planteados dentro del marco de las guías.

El aspecto fundamental es poder cuantificar, de manera precisa, la capacidad de pago que tiene una persona que funge como garante de una operación o el valor real o subyacente que un instrumento o activo posee en su calidad de garantía frente a un acreedor.

Es importante señalar que la existencia de una garantía dentro de un esquema financiero intercompañía agrega varios elementos interesantes como lo son el beneficio de poder contraer deudas adicionales, el poder negociar condiciones económicas favorables dependiendo de la solidez de la garantía, entre otros aspectos.

Por lo anterior, los análisis de precios de transferencia asociados con dicha garantía pueden girar en torno a cuatro posibles escenarios de valuación: **(i)** la determinación del valor de la garantía contrastando el costo financiero de un instrumento sin garantía vs. uno que se encuentre garantizado; **(ii)** la cuantificación del daño y/o costo que tendría la persona que funge como garante en caso de que la garantía sea aplicada; **(iii)** la valuación de la pérdida esperada a través de un Modelo de Valuación de Activos Financieros (CAPM, por sus siglas en inglés), o **(iv)** a través de un modelo de inyección de capital como alternativa a la garantía otorgada.

Estas mecánicas plantean a las autoridades fiscales y a los contribuyentes la posibilidad de cuantificar el valor de tal garantía y determinar una contraprestación de mercado entre las partes relacionadas.

Seguros cautivos

Las guías comentan las particularidades de la contratación de coberturas por parte de grupos empresariales en donde se determinan condiciones que pueden ser beneficiosas a todos o a algunos miembros de las organizaciones, dependiendo de las coberturas estructuradas.

En estos casos, las actividades realizadas por uno o varios participantes dentro del grupo empresarial definirán, no únicamente las posibles contraprestaciones asociadas con los seguros contratados si no la determinación del valor de mercado asociado con dichas actividades efectuadas entre los miembros.

Funciones como la contratación colectiva, la negociación de términos, la identificación de riesgos sujetos a ser asegurados, son algunas de las actividades que pudieran ser realizadas de manera interna y que, en consecuencia, deberían ser acordadas dentro de un marco del principio de valor de mercado.

CONCLUSIONES

Actualmente, las autoridades fiscales han prestado especial atención a las operaciones financieras realizadas entre los grupos empresariales, solicitando cada vez una mayor documentación respecto a aspectos de forma y de fondo ligados directamente a temas de deducibilidad, materialidad y razón de negocio.

Con base en lo expuesto, las guías abordan elementos adicionales o complementarios de dicha postura. En este sentido, se puede concluir que los contribuyentes enfrentarán un importante reto respecto a las razones económicas, financieras, fiscales, documentales y comerciales de la implementación de instrumentos financieros.

En la medida en que los procesos llevados a cabo y la información que sea generada y almacenada como conclusión de dichos análisis sea sólida, se podrán reducir riesgos importantes y hacer más eficiente los procesos asociados con flujos de efectivo al interior de las organizaciones. •