



Área: **Precios de transferencia**

Precios de transferencia: empresas similares no siempre son comparables

Resumen: El mismo sector no garantiza condiciones comparables. El mercado, los costos y el periodo analizado pueden modificar los márgenes y las conclusiones del estudio.

Escrito por:

Miguel Ángel Hernández Mora

Director de Certidumbre Fiscal

Claudia R. Rodriguez

Gerente de precios de transferencia

dn@bhrmx.com

www.bhrmx.com

¿El entorno económico de sus comparables refleja las condiciones reales en las que opera su empresa?

En los análisis de precios de transferencia, identificar compañías que realizan actividades similares es sólo el punto de partida. Para que una comparación sea confiable, también debe evaluarse si dichas empresas operan bajo circunstancias económicas suficientemente equivalentes.

Inflación, tasas de interés, fluctuaciones cambiarias, costos de materias primas, interrupciones en las cadenas de suministro, regulaciones locales, niveles de competencia y cambios en la demanda pueden afectar directamente los precios, costos y márgenes de una industria.

Cuando estas condiciones no se analizan adecuadamente, el rango de mercado obtenido puede parecer técnicamente correcto, pero no necesariamente representar las circunstancias reales de la operación evaluada.



La comparabilidad debe considerar el mercado

La Ley del Impuesto sobre la Renta establece que dos operaciones o empresas son comparables cuando no existen diferencias que afecten significativamente el precio, la contraprestación o el margen de utilidad o, cuando existan, sus efectos puedan eliminarse mediante ajustes razonables.

Para determinar dichas diferencias, el artículo 179 considera expresamente las características de las operaciones, las funciones desempeñadas, los activos utilizados, los riesgos asumidos, los términos contractuales, las circunstancias económicas y las estrategias de negocio.

Esto significa que la comparabilidad no debe limitarse a la clasificación industrial o al análisis de indicadores financieros. También debe explicar el contexto en el que el contribuyente y las empresas seleccionadas obtuvieron sus resultados.

¿Qué condiciones económicas pueden modificar los resultados?

Las Directrices de la OCDE señalan que los precios de plena competencia pueden variar entre mercados, incluso cuando se trata de los mismos bienes o servicios.

Entre los factores que pueden resultar relevantes se encuentran:

- La ubicación geográfica y el tamaño del mercado.
- El nivel de competencia y la posición de compradores y vendedores.
- La oferta, la demanda y la disponibilidad de productos sustitutos.
- El poder adquisitivo de los consumidores.
- La regulación aplicable en cada mercado.
- Los costos de producción, transporte, mano de obra y financiamiento.
- El nivel de comercialización, por ejemplo, mayoreo o menudeo.
- La fecha y el momento económico en que se realizaron las operaciones.
- Los ciclos económicos, empresariales o de producto.

La OCDE también reconoce que utilizar comparables de distintas jurisdicciones puede reducir la confiabilidad del análisis cuando existen diferencias significativas en las condiciones económicas, funciones, riesgos o estrategias de negocio.

El periodo analizado también importa

Una empresa puede enfrentar durante un ejercicio incrementos extraordinarios en sus insumos, escasez de inventarios, costos logísticos elevados, contracción de la demanda o gastos derivados de una reestructura. Comparar sus resultados con compañías que no enfrentaron esas condiciones puede generar conclusiones distorsionadas.

La legislación mexicana dispone, como regla general, que debe utilizarse información de comparables correspondiente al ejercicio sujeto a análisis. Únicamente cuando los ciclos de negocio o de aceptación comercial comprendan más de un ejercicio puede considerarse información de periodos anteriores o posteriores.

Por ello, recurrir automáticamente a promedios históricos o rangos multianuales sin documentar su justificación puede ocultar cambios relevantes en el mercado.

Riesgos de un análisis descontextualizado

Un estudio puede perder solidez cuando:

- Incluye empresas ubicadas en mercados con condiciones económicas sustancialmente diferentes.
- Utiliza información de ejercicios que no reflejan el periodo analizado.
- No explica pérdidas, márgenes extraordinarios o cambios relevantes en la rentabilidad.
- Omite diferencias regulatorias, geográficas o competitivas.
- Mantiene comparables utilizados en ejercicios anteriores sin verificar si continúan siendo confiables.
- Aplica ajustes de comparabilidad sin evidencia suficiente de su razonabilidad.

Estas situaciones pueden provocar que la documentación no explique adecuadamente por qué los precios o márgenes obtenidos representan condiciones de plena competencia y aumentar el riesgo de cuestionamientos por parte de la autoridad fiscal.



¿Qué debe revisar su empresa?

Antes de concluir el estudio de precios de transferencia, conviene validar:

1. Si el mercado y la industria experimentaron cambios relevantes durante el ejercicio.
2. Si la empresa enfrentó condiciones distintas a las de los comparables seleccionados.
3. Si los periodos financieros utilizados corresponden al ejercicio analizado.
4. Si existen diferencias significativas por ubicación, regulación, costos o nivel de competencia.
5. Si las pérdidas o utilidades extraordinarias cuentan con una explicación económica documentada.
6. Si los ajustes de comparabilidad son técnicamente razonables y verificables.
7. Si el análisis funcional, los contratos y la información financiera reflejan la operación actual.

¿Cómo puede apoyar BHR México?

El área de Precios de Transferencia de BHR México puede apoyar a las empresas en:

- Evaluar las condiciones económicas que afectan sus operaciones intercompañía.
- Actualizar la búsqueda y selección de empresas comparables.
- Analizar la confiabilidad de comparables nacionales y extranjeros.
- Determinar la procedencia de ajustes de comparabilidad.
- Revisar periodos, márgenes y resultados financieros utilizados en el análisis.
- Alinear el entorno económico con el análisis funcional, los contratos y la documentación comprobatoria.
- Fortalecer la defensa técnica del estudio ante una revisión de la autoridad.

Conclusión

Un análisis de comparabilidad no debe reducirse a una búsqueda en bases de datos ni a la aplicación mecánica de un método financiero.

La confiabilidad del estudio depende de demostrar que el contribuyente y las empresas comparables operaron bajo circunstancias suficientemente equivalentes o, en su caso, de identificar y ajustar las diferencias que afectaron sus resultados.

En BHR México ayudamos a las empresas a integrar análisis de precios de transferencia que reflejen su realidad operativa, financiera y económica, fortaleciendo el cumplimiento del principio de plena competencia y reduciendo riesgos ante una revisión fiscal.