

CAPÍTULO VI

CASO PRÁCTICO.

6.1. CASO; 6.2. APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS; 6.3. ANÁLISIS PORCENTUAL.

6.1. CASO.

Para llevar a cabo los precios de transferencia es indispensable obtener información cualitativa y cuantitativa de la empresa a examinar. Por esta razón nos enfrentamos al problema real de precios de transferencia que es el uso de la información confidencial y aun dentro de las corporaciones es de uso restringido.

Para que el caso práctico sea 100% real es indispensable que la empresa nos autoriza su información, por razones obvias no es posible contar con esta información, por lo que hemos decidido manejar información cualitativa hipotética y considerando cifras arbitrarias para nuestra empresa

Proporcionaremos sus Estados Financieros Consolidados de las empresas relacionadas e independientes y realizaremos un análisis porcentual de los estados, resaltando los rubros más importantes para considerar los precios de transferencia.

Antes de aplicar los métodos de PT, debemos recordar que no toda la información que se requiere para llevar a cabo estos métodos, ha sido proporcionada y por consecuencia, los datos necesarios los hemos sacados hipotéticos o aproximados con base a los datos obtenidos. Estos datos se identificarán con una marca (*).

*** aproximado**

**** hipotético**

Distinguiremos cuales son las empresas relacionadas y la independiente con las características de su producto, recordando que nuestra empresa a analizar es Grupo Modelo.

Relacionada: Anheuser-Busch ----- Estados Unidos.

Relacionada: Grupo Modelo ----- México.

Independiente: FEMSA ----- México.

Características de la cerveza.

Cerveza: Corona Extra

Tipo: Clara

Envase: Botella de 325ml retornable

Origen: México

Exportación: EUA

Impuestos en México:

Impuesto Especial Sobre Producción y Servicio (IEPS): 25%

Impuesto al Valor Agregado (IVA): 15%

Impuesto Sobre la Renta: 30%

Impuestos en EUA.

Con el TLCAN el arancel para las cervezas a la fecha a sido eliminado.

Impuesto Sobre la Renta: 34%

Operaciones:

La integración de las ventas netas se muestra a continuación.

Grupo Modelo S.A.

(Millones de pesos constantes al 31 de diciembre de 2003)

Ventas de Cervezas	2003
Nacional	25,962
Exportación	10,803
Otros ingresos	3,689
Total	40,454 (1 ER)

Fuente: Informe anual**Exportación**

Ventas Netas	10,803
Participación	<u>75% * (2)</u>
Total	8102.25

2) Tomando como base la cerveza xx lager del porcentaje que exporta 23.7

Empresa Independiente a Comparar.

Los dos productos a comparar son de la empresa FEMSA Cerveza, S.A. de C.V., la cual se encarga de producir, distribuir y vender, es una empresa mexicana, la cual exporta a más de 70 países entre ellos a E.U.A.

Características de las cervezas.

Cerveza: XX Lager

Tipo: Clara

Envase: Botella de 325ml retornable

Origen: México

Exportación: EUA

Cerveza: Sol

Tipo: Clara

Envase: Botella de 325ml retornable

Origen: México

Exportación: EUA

6.2 APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS.

Se aplicaran los seis métodos establecidos en México por la LISR en su artículo 216.

El precio es basado conforme a la Procuraduría Federal de Consumidor (PROFECO), tomando en consideración la eliminación de los impuestos en México para poder sacar un precio aproximado de la cerveza al exportar.

Método de Precio Comparable No Controlado.

Se va a realizar la comparación entre partes independientes con operaciones entre partes no relacionadas.

La parte independiente es la empresa FEMSA la cual participa con sus dos marcas de cerveza la SOL y XX Lager.

De las cervezas comparables se tomará un límite superior y un inferior y se determinará si la cerveza Corona Extra está dentro de éste rango.

Cerveza	Corona Extra	Sol	XX Lager
Precio (6 cervezas)	\$27.08 (3)	28.00 (3)	29.65 (3)
Impuesto	15% IVA 25% IEPS	15% IVA 25% IEPS	15% IVA 25% IEPS
Precio Unitario sin impuesto	\$3	\$3.2	\$3.9
Precio por 1000 litros	9000(3 ^a)	9600(3 ^b)	11700(3 ^c)

Fuente: Elaboración Propia.

3) PROFECO.

Total de precio por litro.

3a) El precio por litro de la cerveza corona extra lo tomamos por la aproximación de que:

$$\text{\$ } 3 = 1 \text{ botella} = 325 \text{ ml}$$

$$\text{\$ } 9 = 3 \text{ botellas} = 1 \text{ litro (aprox)}$$

3b) El precio por litro de la cerveza sol lo tomamos por la aproximación de que:

$$\text{\$ } 3.2 = 1 \text{ botella} = 325 \text{ ml}$$

$$\text{\$ } 9.6 = 3 \text{ botellas} = 1 \text{ litro (aprox)}$$

3c) El precio por litro de la cerveza xx lager lo tomamos por la aproximación de que:

$$\text{\$ } 3.9 = 1 \text{ botella} = 325 \text{ ml}$$

$$\text{\$ } 11.7 = 3 \text{ botellas} = 1 \text{ litro (aprox)}$$

Límite superior: 3.9

Límite inferior: 3.2

Cerveza Corona Extra: 3.0

Al obtener el límite superior y límite inferior determinadas al analizar las otras cervezas podemos determinar que la cerveza corona extra está por debajo del rango obtenido.

Método de Precio de Reventa.

En éste método podemos observar cuando la empresa asociada adquiere los bienes de una empresa relacionada y los vende a clientes quienes son independientes.

Grupo Modelo:

Porcentaje de exportación de grupo modelo: 26.7%

Porcentaje de exportación de Corona Extra: 75%

Ventas de cerveza.

Ventas	10,803 -----	75% (4a)
Cto. Vta	<u>4) 4779 -----</u>	75% (4b)
UB	\$ 6024	

4) Se toma como base el porcentaje de exportación de 26.7% del costo de venta del estado de resultados.

FEMSA:

Porcentaje de exportación: 7%

Porcentaje de exportación de Sol: 11.6% **

Porcentaje de exportación de XX Lager: 23.7% **

Ventas de Cerveza

Ventas	5) 1534.68 -----	11.6% (5a)	-----	23.7% (5b)
Cto. Vta.	<u>6) 659.75 -----</u>	11.6% (6a)	-----	23.7% (6b)

UB 874.93

5) y 6) Estado de Resultados de la Cerveza FEMSA tomando como base el porcentaje de exportación 7%.

Grupo Modelo vende la cerveza corona extra a Estados Unidos a \$900** el hectolitro, y ellos a su vez lo venden a \$2100** el hectolitro.

	GRUPO MODELO (Corona Extra)	FEMSA (SOL)	FEMSA (XX Lager)
Ventas	8102.25(4a)	178.022(5a)	363.719(5b)
Costo de ventas	3584.25(4b)	76.531(6a)	156.360(6b)
Utilidad bruta	4518	101.491	207.359
UB/Vtas.	55%	60%	57%

Fuente: Elaboración Propia.

Limite superior: 60%

Limite inferior: 57%

Cerveza corona extra: 55%

Determinando el rango observamos que la cerveza corona extra está por debajo de éste.

Aplicaremos la siguiente fórmula, para ver si el precio en que lo venden es correcto.

$$P = \$ 2100 (1 - 55.0)$$

$$P = 945$$

El precio sigue estando por debajo del rango de acuerdo al total de precio por PROFECO **(3b y 3c)**

Método de Costo Más Margen

No es aplicable debido a que cuando se compra materia prima de un proveedor externo ésta es utilizada inmediatamente para elaborar la cerveza, y no es vuelta a vender a una subsidiaria la cual no está generando ninguna transacción y por consecuencia no realiza por éste método ningún precio de transferencia.

Método de Participación de Utilidades.

Se aplicará cuando las transacciones están sumamente relacionadas y están controladas y una le vende un producto a la otra y luego se dividirán las utilidades.

Se tomarán en consideración dos filiales de Grupo Modelo, una es Procermex que se encuentra en Estados Unidos y la otra es Canacermex que se encuentra en Canadá, éstas están encargadas de distribuir la cerveza de grupo modelo en sus respectivos países.

Como no se cuenta con los Estados Financieros no consolidados de dichas empresas se tomará hipotéticamente una total de hectolitros que se pudieron vender del Estado de Resultado Consolidado de Grupo Modelo.

Ventas de las filiales.

Ventas	Hectolitros	Precio por hectolitro	Total en miles
Procermex	800 000** (7)	900** (9)	720,200
Canacermex	450 000** (8)	900** (10)	405,800
			1,125000

Fuente: Elaboración Propia

7) y 8) Una cantidad hipotética de los hectolitros vendidos por exportación.

9) y 10) Del total de precio por litro. (Observar en el inciso 3a).

Los estados de resultados de la dos subsidiarias se sacarán conforme al porcentaje del Estado de Resultado (Nota 1) de grupo modelo.

10,803 ----- 100%

800 ----- ?

800 ----- 7.4%

10,803 ----- 100%

450 ----- ?

450 ----- 4.2%

Estado de Resultados de las filiales.

	Grupo Modelo	Procermex	Canacermex	Global
Ventas	10,803	7994	4537	23334
Costo	4779	3536	2007	10322
Ut. Bruta	6024	4458	2530	13012
Gtos. Opera	3122	2310	1311	6743
Utilidad	2902	2148	1219	6269

Fuente: Elaboración Propia.

La utilidad global de operación es de **6,269**

Se utilizara el costo para prorratear la utilidad, ya que es un rubro en el que se puede manipular fácilmente o lograr ver mas claramente si se tienen precios de transferencia; la autoridad es el que decide que rubro tomar, si activos, costos o gastos.

Prorrateo de acuerdo a los costos.

	Costo	%
Grupo Modelo	4779	46.29
Procermex	3536	34.25
Canacermex	2007	19.44
	10322	100

Fuente: Elaboración Propia.

Reasignación de la UOG

	UO contribuyente	UO reasignada	Diferencia
Grupo Modelo	2902	2902	0
Procermex	2148	2148	0
Canacermex	1219	1219	0
	6269	6269	0

Fuente: Elaboración Propia.

Podemos observar que con este método no hay reasignación de utilidad.

Método de Residual de Participación de Utilidades.

No la podemos aplicar debido a que no se cuenta con la información de las operaciones relacionadas e independientes que se llevan por cada compañía de grupo para determinar la utilidad de operaciones.

Método de Márgenes Transaccionales.

Este método revisa la utilidad en base a los costos, activos y ventas, por medio de razones financieras y para esto aplicaremos cinco razones financiera a la empresa que estamos analizando y a las empresas comparables que escogimos en base a que tienen similares características.

1. Margen Bruto Sobre Ventas.

$$\text{MBV} = \text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas}$$

2. Margen Operativo Sobre Ventas.

$$\text{MOV} = \text{Utilidad de Operación} / \text{Ventas}$$

3. Margen Neto Sobre Ventas.

$$\text{MNV} = \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$$

4. Rendimiento Sobre Inversión.

$$\text{ROI} = \text{Utilidad Neta} / \text{Capital Contable}$$

5. Rendimiento Sobre Activos.

$$\text{ROA} = \text{Utilidad Neta} / \text{Activo Total}$$

Grupo Modelo

1. **MBV** = 22,556,639 / 36,764,883 = 61.35%

2. **MOV** = 10,886,174 / 36,764,883 = 29.56%

3. **MNV** = 6,334,876 / 36,764,883 = 17.23%

4. **ROI** = 6,334,876 / 39,712,115 = 15.95%

5. **ROA** = 6,334,876 / 64,054,513 = 9.88%

FEMSA

1. **MBV** = 36,520 / 75,597 = 48.30%

2. $MOV = 12,084 / 75,597 = 15.98\%$

3. $MNV = 4,657 / 75,597 = 6.1\%$

4. $ROI = 4,657 / 48,672 = 9.5\%$

5. $ROA = 4,657 / 111,653 = 4.17\%$

No podemos definir si este método le conviene a la empresa grupo modelo porque no tenemos otra empresa comparable para sacar el rango arm's length y ver si esta dentro de éste.

Resultados de los métodos de transferencia.

A continuación se presentan los resultados aplicados a cada método.

Método	Cerveza Corona	Sol	XX lager
Precio Comparable No Controlado	9240	9600	11700
Precio de Reventa	55%	60%	57%
Costo más Margen	NA	NA	NA
Participación de Utilidades	0	NA	NA
Residual de Participación de Utilidades	NA	NA	NA
Márgenes Transaccionales	NA	NA	NA

Fuente: Elaboración Propia.

Al observar éste cuadro podemos reflejar que Grupo Modelo está por debajo de los límites de las partes independientes aplicadas en México.

Por el análisis realizado anteriormente a los métodos de precio de transferencia se determinará cual es el que le conviene más a la empresa.

Mejor método para la Empresa.

Precio Comparable No Controlado	Este es el más recomendable para la empresa ya que se puede comparar con precios independientes de las empresas y tiene un buen precio competitivo en el mercado por su gran volumen de ventas y así puede costear por debajo de las marcas competitivas, teniendo las similitudes en las características de la cerveza.
Precio de Reventa	Es un método en el que puede variar el precio al venderlo y puede haber mayor manipulación de precio.
Costo más Margen	No se aplica porque la materia prima que se compra se utiliza inmediatamente y no es vuelta a vender.
Participación de Utilidades	Al analizar el método no se reasigna ninguna

	utilidad y no se logra la obtención correcta de dicho método para poder ver como es repartida la utilidad entre sus filiales.
Residual de Participación de Utilidades	Se necesitan las operaciones relacionadas e independientes llevadas por cada una de las empresas, al no contar con esta información no podemos aplicar este método.
Márgenes Transaccionales	Al sacar las razones financieras de las dos empresas comparadas no podemos ver si la empresa grupo modelo esta dentro del rango arm's length ya que es una limitación que tenemos en la elaboración de éste tesis porque comparamos solo con una empresa pero con dos marcas diferentes y necesitamos de otra empresa. Y no podemos realizar la correcta aplicación de éste método.

Fuente: Elaboración Propia.

6.3. ANÁLISIS PORCENTUAL.

Realizaremos un análisis de las dos empresas relacionadas y la empresa independiente sobre sus Estados Financieros en forma porcentual para lograr una comparación éstos Estados Financieros los encontraremos como anexos.

Tomaremos los rubros más importantes para realizar un análisis los cuales se resaltarán con una franja amarilla.

A continuación se mostrarán los rubros a analizar.

	Grupo Modelo	Anheuser-Busch	
FEMSA			
Ventas Netas	100	100	100
Costo de Ventas	48	60	52
Utilidad de Operación	29	20	16
Impuesto	14	8	4
Utilidad Neta	17	15	6

Observando los resultados de los porcentajes de las tres empresas, FEMSA tiene menor porcentaje en los rubros, menos, en el costo de venta que es mayor que Grupo Modelo, pero Anheuser-Busch y Grupo Modelo tienen un mayor porcentaje comparado con la empresa independiente, esto nos puede representar que grupo modelo puede hacer transferencia de sus precios en sus utilidades para no pagar el impuesto correspondiente que se le asignaría en México.