

Información financiera segmentada en el análisis de precios de transferencia

De los problemas prácticos que enfrentan las compañías obligadas al régimen de precios de transferencia es la obtención de información financiera a nivel transaccional, lo cual las obliga a tener que generarla.

Elizabeth
Nohemí
Solís Mejía

Manager.
QCG Transfer Pricing Practice

Qué es la información financiera segmentada y quién la utiliza

Las grandes empresas emplean estados financieros segmentados tanto para informes de gestión interna como para informes financieros externos. Los segmentos son secciones de un negocio administrado e informados por separado. Los segmentos pueden ser geográficos o por productos o servicios.

Los gerentes utilizan estados financieros segmentados para ayudar en el proceso de análisis financiero y evaluar el desempeño y rentabilidad de las diferentes líneas del negocio. Si una empresa usa informes segmentados internamente, también debe reportar esos segmentos externamente a acreedores e inversionistas. Ello permite a los usuarios externos tener una mejor visibilidad de la rentabilidad de la compañía tanto a nivel global como por segmento de negocio.

Para efectos financieros, las empresas mexicanas atienden a la necesidad de segmentar la información al considerar la Norma de Información Financiera (NIF) B-5, que establece “los criterios para identificar los segmentos sujetos a informar de una entidad, las normas de revelación de la información financiera de dichos segmentos y los requerimientos de revelación de cierta información de la entidad económica en su conjunto”.

Normatividad en relación con la información financiera segmentada para precios de transferencia

El establecimiento de un régimen adecuado de precios de transferencia considera una serie de disposiciones complementarias a la mera instrumentación del principio *arm's length*. Entre estas, se encuentra desde luego el requerimiento de información financiera transaccional. En nuestro país, este requerimiento se incorporó desde el ejercicio fiscal 2002 al modificarse la ahora fracción IX del artículo 76, en sus incisos b), c) y d). La última modificación a la

LISR en donde se aborda el tema de la información financiera transaccional fue hecha el 22 de diciembre de 2017 mediante la publicación de la RMISC 2018, que en su numeral 3.9.16. “Información de la Declaración Anual Informativa Local de Partes Relacionadas” requiere que se incorpore información financiera segmentada tanto del contribuyente obligado o parte analizada, como de las empresas comparables y se deberán incluir todos los segmentos que abarquen las tipologías de operaciones con partes relacionadas del contribuyente obligado o parte analizada seleccionada cuya sumatoria coincida con los estados financieros individuales.

Importancia de la información financiera segmentada para el análisis de precios de transferencia

La información financiera segmentada adquiere relevancia en el uso de métodos de precios de transferencia que analizan la rentabilidad de una operación a través de distintos indicadores financieros. De este modo, es posible que si un contribuyente reporta ingresos provenientes de más de una línea de negocio; por ejemplo, manufactura, distribución o servicios, se haga necesario segmentar esta información para conocer cómo es que las operaciones intercompañía

UNA MALA SEGMENTACIÓN PUEDE DISTORSIONAR EL ANÁLISIS

efectuadas, inciden en la rentabilidad de cada uno de los segmentos de negocio reportados. Esta misma consideración debe hacerse inclusive en contribuyentes que aunque en apariencia tengan una sola actividad económica (por ejemplo, la manufactura), las distintas líneas de producción requieran la ejecución de mayores o menores actividades, difieran en intensidad en el uso de activos o se absorban distintos riesgos.

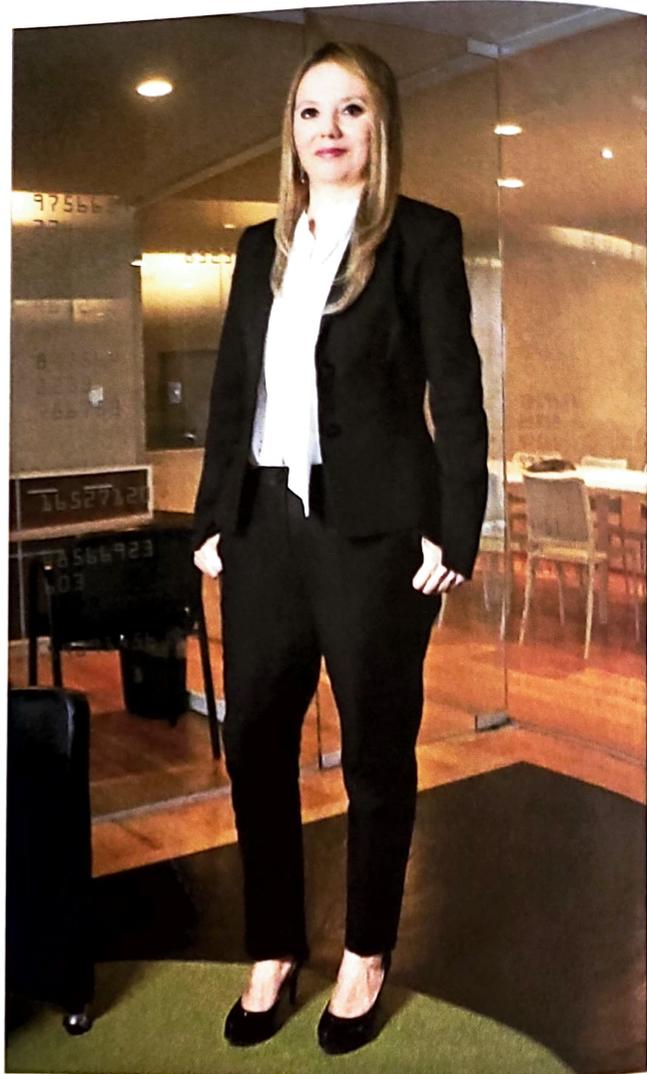
Puede darse el caso de una compañía que manufacture distintas líneas de productos y algunas de estas líneas vean afectado su costo de producción con adquisiciones de partes relacionadas. La segmentación de esas líneas puede ayudar a identificar si existe un sobreprecio en la adquisición de materias primas y por tanto un impacto negativo en la rentabilidad atribuible a esta práctica.

Actualmente muchas empresas cuentan con sistemas contables que permiten de una manera sencilla la segmentación de la información por cada tipo de operación al menos a nivel bruto (ingresos y costo de ventas). No obstante respecto a la segmentación de los gastos operativos, estos representan un reto para la administración de las compañías, ya que generalmente no son identificados con alguna operación en específico. Por ejemplo, el arrendamiento de un inmueble es un gasto común que se puede dividir entre diferentes segmentos en función de la zona ocupada por ellos.

Del mismo modo, los gastos correspondientes al departamento de contabilidad pueden prorratearse entre diferentes segmentos si se detalla el tiempo dedicado a cada segmento. Sin embargo habrá algunos gastos que son aplicables solo a un segmento de negocio por lo que sería inadecuado prorratearlos entre todos los segmentos de la empresa.

La validez de la información financiera segmentada, se debe comprobar por medio de los registros contables de la empresa. Adicionalmente el contribuyente debe fijar criterios razonables para la segmentación y verificar que las cifras coincidan con el estado financiero dictaminado. La segmentación deberá indicar el rendimiento de la operación, así como las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar, el inventario y el importe de la propiedad, planta y equipos utilizados.

En el escenario de una mala segmentación se podrían mostrar resultados que no concuerden con la realidad del negocio y distorsionar los resultados del análisis de precios de transferencia. Se debe tomar especial cuidado por parte del contribuyente, en tanto que es la base para un buen análisis.



A continuación, el ejemplo de una empresa manufacturera, el 7 % de sus ventas de producto terminado es a partes relacionadas, y el 93 % es a terceros independientes. Emplear un análisis global no arrojaría resultados confiables para verificar que la operación con partes relacionadas está a valor de mercado, en principio porque los ingresos con partes relacionadas representan únicamente el 7 % del total de ingresos de la compañía.

	Ventas a partes relacionadas	Ventas a terceros	TOTAL
Ingresos	15,267,510	211,572,945	226,840,455
Costo de ventas	10,011,144	102,105,439	112,116,583
Utilidad Bruta	5,256,365	109,467,507	114,723,872
Gastos de Operación	6,641,355	92,034,077	98,675,432
Utilidad Operativa	- 1,384,990	17,433,430	16,048,440
Costo Adicionado Neto	-8.32%	8.98%	7.61%

Rango intercuartil	Comparables de Manufactura
Mínimo	0.48%
Cuartil Inferior	4.30%
Mediana	6.71%
Cuartil Superior	12.23%
Máximo	15.00%

Usando un análisis global, la compañía tiene un margen de utilidad sobre costos y gastos (Utilidad Operativa / Costos y Gastos operativos) de 7.61 %, el cual se encuentra dentro del rango establecido

por las compañías comparables, sin embargo con la información financiera segmentada se obtuvo una pérdida de -8.32 % con lo cual se requeriría un ajuste de al menos \$2,101,048 pesos.

	Original Ventas a partes relacionadas	Ajustado Ventas a partes relacionadas	
Ingresos	15,267,510	17,368,557	2,101,048 AJUSTE
Costo de ventas	10,011,144	10,011,144	
Utilidad Bruta	5,256,365	7,357,413	
Gastos de Operación	6,641,355	6,641,355	
Utilidad Operativa	- 1,384,990	716,057	
Costo Adicionado Neto	-8.32%	4.30%	

En el siguiente ejemplo, se tiene una compañía con tres segmentos de negocio, manufactura, distribución y maquila. En este caso, se deben tener tres búsquedas diferentes, un análisis global no permitiría medir con exactitud si las operaciones intercompañía están a

valor de mercado. En ese supuesto la venta por servicios de maquila y las ventas por producto manufacturado están por arriba del rango fijado por las compañías comparables, mientras que las ventas por producto para distribución se ubican debajo de rango.

	Maquila		Distribución		Manufactura		TOTAL
	Ventas a partes relacionadas	Ventas a terceros	Ventas a partes relacionadas	Ventas a terceros	Ventas a partes relacionadas	Ventas a terceros	
Ingresos	5,875,630	-	68,734,987	33,987,500	1,597,650	245,893,640	356,089,407
Costo de ventas	4,679,354	-	60,765,983	29,875,020	1,198,054	237,904,109	334,422,520
Utilidad Bruta	1,196,276	-	7,969,004	4,112,480	399,596	7,989,531	21,666,887
Gastos de Operación	132,095	-	7,206,473	3,563,396	52,976.59	8,153,605.41	19,108,546
Utilidad Operativa	1,064,181	-	762,531	549,084	346,619	164,074	2,558,341
Costo Adicionado Neto	22.12%		1.12%	1.64%	27.71%	-0.07%	0.72%

Rango Inter cuartil	Comparables Contract Manufacturer	Comparables Distribución	Comparables Manufactura
Mínimo	4.31%	0.76%	5.00%
Cuartil Inferior	5.47%	1.15%	8.95%
Mediana	6.87%	3.83%	18.52%
Cuartil Superior	9.82%	5.04%	28.71%
Máximo	11.54%	7.29%	35.00%

Conclusiones

La globalización económica permite a las empresas situarse por todo el mundo sin restricciones en busca de legislaciones fiscales, laborales y ambientales más favorables a sus intereses. Esto ha provocado que el mundo de los negocios sea cada vez más complejo, y ha incrementado el comercio de bienes y servicios entre empresas multinacionales. Con legislaciones mucho más estrictas que requieren información detallada por tipo de operación, la información financiera segmentada está tomando mayor relevancia.

La segmentación de las líneas de negocio de una empresa no siempre es un trabajo fácil, ya que por diversas circunstancias los contribuyentes no cuentan con esta información. Sin embargo es importante hacer un esfuerzo en integrarla adecuadamente, no solo para efectos internos si no para obtener resultados confiables para análisis externos, como el de precios de transferencia y poder evaluar adecuadamente cada una de las operaciones intercompañía del grupo. 