

Del Vino al Streaming

- Las operaciones intercompañía en el mundo digital

Juan Carlos Ferreiro



16° Congreso Tributario

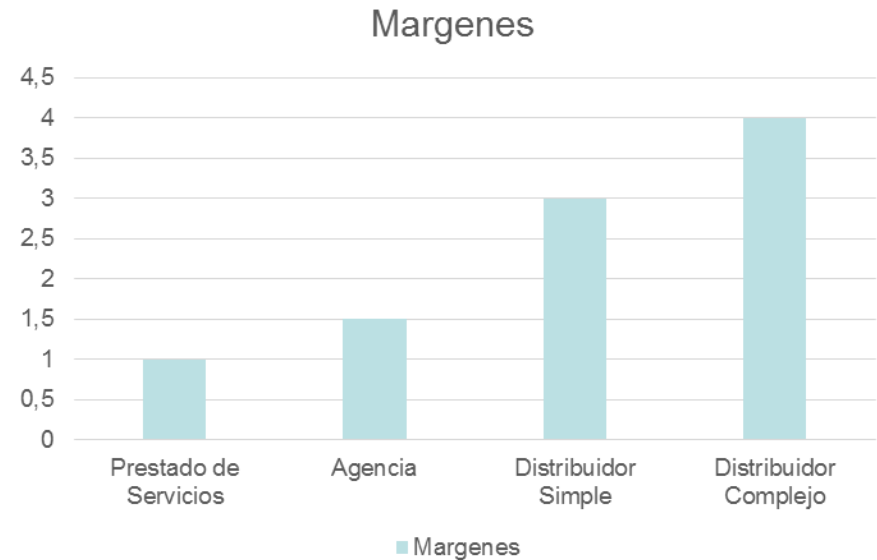
Desafíos en materia de precios de transferencia

- Nuevas formas de comercialización de bienes y servicios
- Impacto en las operaciones intercompañía
- Solución armónica tanto para operaciones que generan intangibles locales como en el exterior.



Caracterización de las entidades

- Necesaria para definir el aporte en la cadena de valor
- Funciones, activos y riesgos
- ¿Rutinarias o centrales?

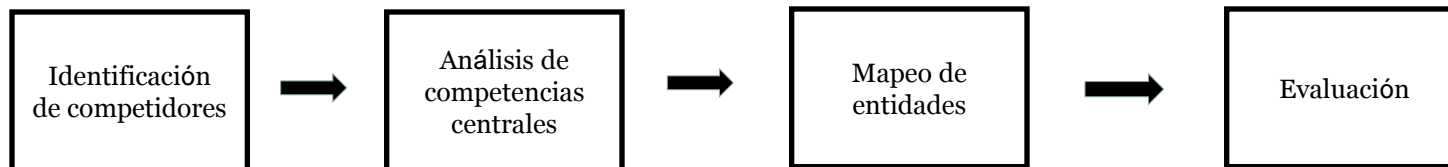


La discusión a nivel global

- ¿Sirve el principio arm's length?
Alternativas
- ¿Cómo atacar los resultados que hoy arrojan los criterios habituales de precios de transferencia?

Un nuevo standard. La creación de valor

- Alinear la creación de valor al lugar donde se realizan las actividades
- Entendiendo la cadena de valor de un grupo multinacional.



El Método de División de Ganancias

Establecer o testear los resultados de transacciones intercompañía determinado la división de utilidades que hubieran hecho compañías independientes que se involucraran en negocios o transacciones similares

Fortalezas del Método	Debilidades del Método
Solución para casos donde mas de una parte realizan contribuciones únicas y valiosas	Dificultada para su aplicación por acceso a la información, ajustes contables y diferencias de criterios
Solución para transacciones altamente integradas	Criterios teóricos de difícil justificación en la práctica
Mayor flexibilidad	
Todas las entidades del grupo son evaluadas	

Características del modelo de negocios digital

Características	Activos , Funciones y Riesgos relevantes
Menor relevancia de la presencia física	Investigación y Desarrollo (Inversión + capital humano requerido)
Mayor importancia de los intangibles y su movilidad	Infraestructura. Importancia de la misma en el país de destino
La integración de la cadena de valor	Software (con o sin protección legal)
	Data, esencial para llegar a los consumidores y clientes.
	Mercado (usuarios). Economías de escala que permiten el crecimiento del negocio.

Propuesta para la discusión

Partiendo del

- Conocimiento del negocio integral que se analiza y el modo en que se genera valor en el caso en particular
- Transparencia en la información para todas las partes participantes de la transacción.



Propuesta para la discusión

Delimitar las funciones de la entidad local

- Relevancia de las funciones y su importancia para el negocio
- Aplicación del método de Participación de utilidades.
- Ventas como parámetro para la fijación de los precios de transferencia.

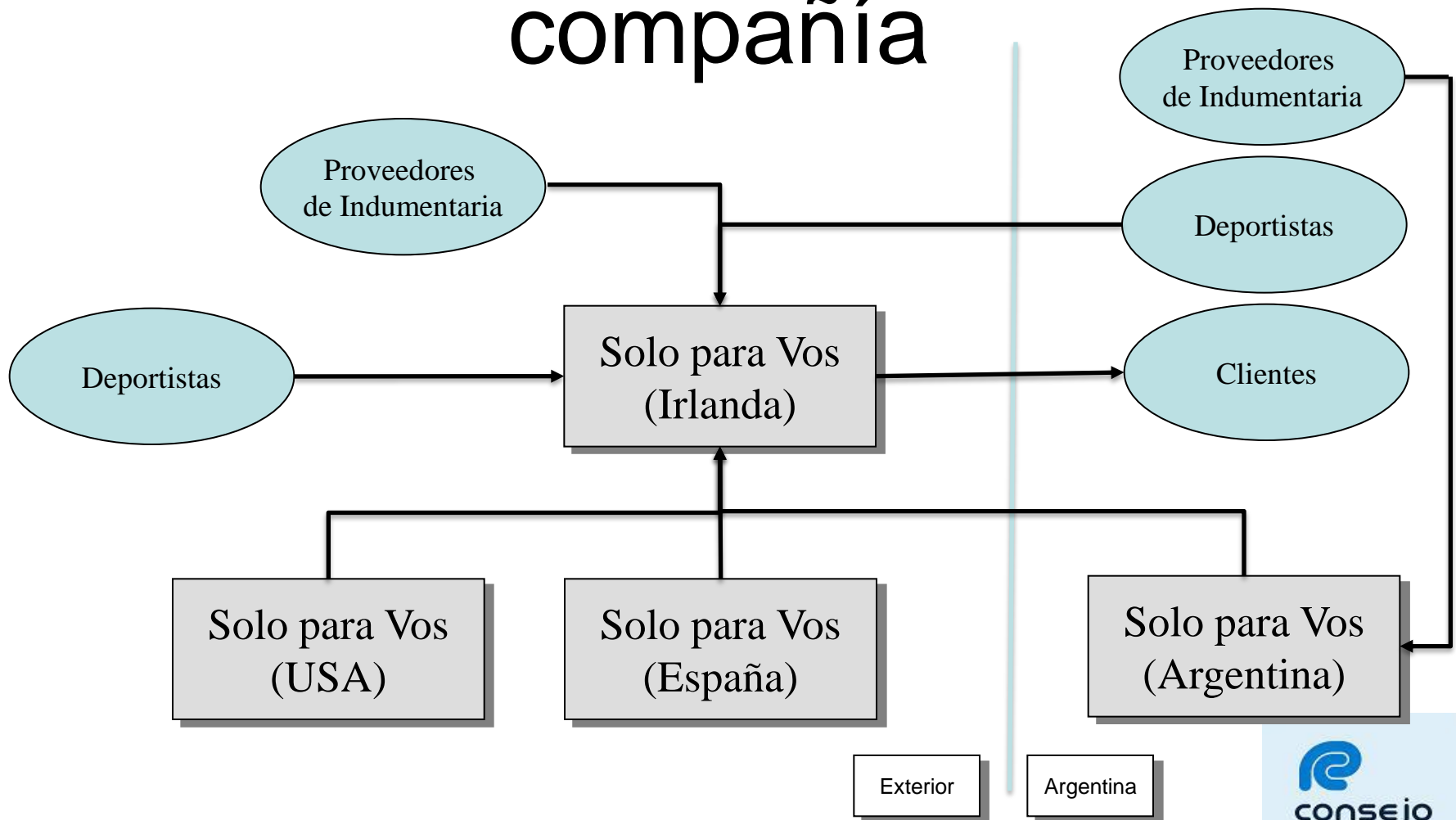


Caso práctico

- “Solo para vos” es una empresa que se encarga de vender indumentaria deportiva original autografiada por deportistas reconocidos mundialmente.
- La empresa fue creada originalmente por un ciudadano argentino que tenía acceso a los atletas locales.



Modelo de negocio de la compañía



Operaciones

- El deportista percibe hasta el 60% del precio de venta.
- El costo de la indumentaria original es como máximo el 10% de lo que paga el cliente.
- Las filiales en los países procuran contactar al deportista para que acceda al acuerdo y coloque su firma en el producto. Asimismo desarrollan el mercado y la logística de entrega.



Factores críticos del negocio

- Acuerdo con el atleta. ¿Quién lo gestiona?
- Desarrollo del mercado. Contactos con los medios. Publicidad. ¿Es rutinaria o crítica para la generación de valor?
- Tareas de soporte. Obtención de la indumentaria.
- ¿Cómo se remunera a cada una de las entidades que participan en el negocio?



Respuestas

- Análisis acerca que entidades realizan efectivamente las actividades
- ¿Quién asume los riesgos de dicha actividad?
- A partir de allí eventualmente se recharacterizan las transacciones.

Gracias

- ¿Preguntas?

juan.carlos.ferreiro@ar.pwc.com



16° Congreso Tributario