



# *Due Diligence* de precios de transferencia para el caso de fusiones y adquisiciones

El tema de los precios de transferencia es esencial en los procesos de *due diligence* para la realización de fusiones y adquisiciones de negocios, para ello es recomendable involucrar a especialistas en la materia que auxilien al adquirente durante todas las etapas de las reestructuras corporativas mencionadas (antes, durante y después de los acuerdos alcanzados)

64



**C.P. Luis Eduardo Natera**  
Niño de Rivera, Socio de  
Natera Consultores



## INTRODUCCIÓN

Como resultado de la presión que pone sobre los grupos empresariales la competitividad, los avances tecnológicos, los cambios normativos surgidos como consecuencia tanto de los Reporte Finales del Proyecto contra la Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) como de las actuales condiciones económicas afectadas por la pandemia del *coronavirus disease* (Covid-19), tanto a nivel local como global, así como de otros cambios legislativos domésticos, se ha percibido un incremento en la necesidad de realizar procesos de fusiones y adquisiciones de sociedades.

Estos procesos de fusiones y adquisiciones de empresas son un elemento clave para los grupos empresariales, tanto a nivel local como multinacional, desde una perspectiva estratégica, pues pueden generar eficiencias o disminuciones de

costos mediante las economías de escala, hacer crecer la presencia de las empresas incursionando en nuevos mercados geográficos o incrementar su participación en el mercado.

## **DUE DILIGENCE DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

*Due diligence* es el proceso de evaluación prospectiva que se realiza para la adecuada toma de decisiones respecto de un negocio, obteniendo información sobre sus resultados financieros históricos, su situación y documentación legal, así como de otros aspectos relevantes de la compañía. Este proceso es utilizado normalmente cuando se busca adquirir un negocio, ya sea mediante la compra del mismo o a través de una fusión.

El *due diligence* proporciona perspectivas importantes sobre la posición financiera del negocio que se pretende adquirir, así como de los riesgos existentes. El posible adquirente del negocio busca identificar las consecuencias futuras que pudieran presentarse derivadas de los riesgos asumidos por la compañía sujeta al proceso o pasivos no registrados que debiera asumir una vez finalizada la transacción.

Los precios de transferencia son un aspecto que puede contener este tipo de pasivos no reconocidos, por lo que requiere una revisión profunda y a detalle durante la fase del *due diligence*. Debido a ello, es recomendable que un especialista en materia de precios de transferencia auxilie al comprador del negocio a realizar una revisión respecto de las prácticas que se han aplicado en el pasado y las que se siguen al momento de la transacción, con la intención de buscar un resultado independiente sobre un potencial pasivo derivado de estas prácticas y de sus posibles implicaciones en la valuación del negocio.

## **CONSIDERACIONES RELEVANTES EN EL DUE DILIGENCE DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

El *due diligence* le brinda al adquirente la oportunidad de conocer las políticas de precios de transferencia, así como las transacciones celebradas con sus partes relacionadas, antes de completar la adquisición del negocio. Efectuar el proceso ayudará a identificar riesgos potenciales que deben ser advertidos y establece las bases para el análisis de oportunidades

que permitirán una mejor integración de las políticas de precios de transferencia, una vez que la adquisición del negocio se complete.

Por todo lo anterior, es necesario que en los procesos de fusión y adquisición de negocios se tomen en consideración los siguientes aspectos en materia de precios de transferencia:

### **Evaluar las políticas de precios de transferencia adoptadas por la compañía objetivo de la transacción**

El primer paso es conocer si la compañía que se pretende adquirir tiene formalmente establecidas sus políticas de precios de transferencia y si las mismas se encuentran en línea con la operación efectiva de la entidad.

Si la compañía tiene políticas de precios de transferencia riesgosas, o no tiene establecidas políticas de precios de transferencia, pueden existir consecuencias financieras significativas para ambas partes involucradas en la transacción. Esto también es una consideración importante para la planeación de los procesos de integración de las políticas que deberá hacerse en un futuro, tomando en cuenta de qué manera pueden integrarse, o cómo deberán modificarse las políticas de la compañía con las del adquirente.

En el caso de que la compañía tenga bien establecidas sus políticas de precios de transferencia, el adquirente se deberá cerciorar si las mismas son seguidas de manera adecuada en la operación, o de no ser así, analizar qué tan significativas pueden ser las consecuencias derivadas de esa falta de alineación.

### **Revisar la documentación comprobatoria de la compañía en materia de precios de transferencia**

El paso siguiente sería la revisión de la documentación comprobatoria en materia de precios de transferencia con que cuenta la compañía objetivo. Es indispensable saber si la documentación refleja que se siguen las políticas de precios de transferencia establecidas y corresponden a la operación efectiva de la entidad, así como verificar si las políticas funcionan adecuadamente y se obtienen resultados que sean consistentes con el principio de competencia efectiva (*arm's length principle*).

**Due diligence** es el proceso de evaluación prospectiva que se realiza para la adecuada toma de decisiones respecto de un negocio, obteniendo información sobre sus resultados financieros históricos, su situación y documentación legal, así como de otros aspectos relevantes de la compañía.

Lo anterior revelaría situaciones que pueden significar incumplimientos de las disposiciones fiscales desde la perspectiva de las autoridades en esa materia en el caso de un acto de fiscalización.

Los posibles resultados de la revisión de la documentación de precios de transferencia pueden ser los siguientes:

- Se tienen documentadas todas las transacciones celebradas por la compañía con sus partes relacionadas. En este caso será suficiente realizar una revisión crítica de la documentación para evaluar la existencia de riesgos significativos.
- La documentación de precios de transferencia únicamente cubre de manera parcial las transacciones celebradas por la compañía con sus partes relacionadas. En este supuesto habrá que evaluar la necesidad de cubrir todas las transacciones y las condiciones existentes realizar esta tarea, teniendo en cuenta el nivel de riesgo que representan las transacciones no cubiertas.
- La compañía objetivo no tiene documentación comprobatoria en materia de precios de transferencia.

En esta situación es muy probable que el grupo empresarial jamás haya siquiera tomado en cuenta el tema de precios de transferencia para la operación de las entidades relacionadas. En este caso se requiere realizar los análisis de precios de transferencia correspondientes, cuando menos de las transacciones más relevantes.

### Revisar los contratos celebrados para las transacciones intercompañía

Otro paso importante del proceso en el *due diligence* de precios de transferencia es la verificación de la existencia de contratos intercompañía vigentes que regulen las transacciones celebradas entre la entidad y sus partes relacionadas.

En caso de ser así, se debe comprobar si los contratos se corresponden con la forma en que efectivamente se realizan las transacciones controladas, así como evaluar las condiciones de competencia efectiva del contenido obligacional de los contratos.

Al igual que en el punto anterior, la discrepancia entre las cláusulas contenidas en los contratos y la realidad operativa del negocio pueden dar lugar a levantar alertas importantes para las autoridades fiscales en el caso de un acto de fiscalización.

### Reestructuras de negocios

Para estos efectos, debemos entender como reestructuras al acto de reorganizar los aspectos legales, la tenencia accionaria, la manera de operar o cualquier otra estructura de los negocios que realiza la compañía, con el propósito de hacer más rentable el negocio o contar con una mejor organización para las necesidades actuales del mismo.

Como ejemplos de reestructuras se tienen las siguientes:

- La integración de nuevos negocios dentro de una organización ya existente.
- La centralización o descentralización de funciones y/o riesgos.
- La adopción o terminación de determinados modelos de negocios.

Generalmente una reestructura involucra la transferencia de activos, funciones y riesgos de una parte relacionada a otra. Por tanto, una reestructura puede

resultar en una serie de transacciones controladas, ya sean evidentes o implícitas (no evidentes). Lo anterior trae aparejada la adopción de riesgos en materia de precios de transferencia.

Como puede advertirse claramente, las fusiones y adquisiciones de negocios generalmente implican reestructuras de negocios. Es por ello por lo que resulta muy importante tener una clara visión de lo que ha ocurrido en estos procesos, para lo cual es importante plantearse las preguntas adecuadas, como podrían ser las siguientes:

- ¿Qué cambios han tenido lugar en la estructura corporativa y la operación del negocio con motivo de la presente o anteriores reestructuras?
- ¿Cómo han afectado los cambios ocurridos el uso y las actividades realizadas por las diferentes entidades involucradas en las reestructuras?
- ¿Cuáles fueron las razones de negocios que dieron origen a las reestructuras?
- ¿Se tenían otras opciones realísticamente disponibles para las partes relacionadas en lugar de involucrarse en una reestructura de negocios?

Por último, en este apartado, es necesario tener claro también si en la reestructura debió haberse establecido una contraprestación por la transferencia de ciertas actividades y/o riesgos de una entidad relacionada a otra.

### **Intangibles valiosos**

Otro tema que merece especial atención es la presencia de intangibles en la compañía objetivo. Puede ser factible que, por razones de planeación fiscal, se hubiera transferido la propiedad legal de los intangibles a otra entidad dentro del grupo empresarial.

De conformidad con las Guías de precios de transferencia de la OCDE, la propiedad legal de los intangibles no es suficiente para asignar las utilidades derivadas de los mismos. La conducta apropiada que deben seguir los grupos empresariales al momento de asignar las utilidades derivadas de los intangibles a las entidades involucradas en las transacciones correspondientes debe considerar las pautas siguientes:

- Se deben asignar las utilidades a las entidades que realicen y controlen las funciones relativas al

desarrollo, fortalecimiento, mantenimiento, protección y explotación de los intangibles (funciones DEMPE, por las siglas en inglés).

- Las entidades que provean los activos relevantes, incluyendo el fondeo necesario para realizar las funciones DEMPE, tienen derecho a una parte de las utilidades.
- Las entidades que asuman y/o controlen los riesgos relativos a las funciones DEMPE deben recibir una contraprestación de mercado.

En caso de que no se sigan las pautas antes referidas respecto de la asignación de utilidades derivadas de los intangibles valiosos, se tendrá como consecuencia la necesidad de hacer ajustes de precios de transferencia entre las entidades del grupo empresarial involucradas en las transacciones. Estos ajustes pueden ser significativos y representar un riesgo financiero importante en el caso de un acto de fiscalización.

### **Cumplimiento de obligaciones en materia de precios de transferencia**

Por último, resulta importante verificar el adecuado cumplimiento de las diversas obligaciones de la compañía objetivo en materia de precios de transferencia, con la finalidad de evitar consecuencias no deseadas en posibles actos de fiscalización por parte de las autoridades fiscales.

Estas consecuencias van desde el incumplimiento de requisitos para la deducción de operaciones realizadas con partes relacionadas hasta la imposición de multas y el cobro de recargos derivados de adeudos fiscales originados de operaciones celebradas con partes relacionadas.

Las principales obligaciones existentes en México se pueden resumir en los siguientes puntos:

- Determinación de ingresos y deducciones fiscales cumpliendo con el principio de competencia efectiva.
- Conservación de documentación comprobatoria contemporánea en materia de precios de transferencia.
- Presentar las declaraciones informativas a las que se encuentre obligado el contribuyente –anexo 9 de la Declaración Informativa Múltiple (DIM),

Es indispensable saber si la documentación refleja que se siguen las políticas de precios de transferencia establecidas y corresponden a la operación efectiva de la entidad, así como verificar si las políticas funcionan adecuadamente y se obtienen resultados que sean consistentes con el principio de competencia efectiva (*arm's length principle*).

declaración informativa maestra, declaración informativa local y declaración informativa país por país–.

68

- Presentar las declaraciones informativas relativas a las obligaciones de revelación anticipada de planeaciones fiscales (esquemas reportables y operaciones relevantes).

### **Análisis detallado para identificar los riesgos de precios de transferencia**

Después de considerar los pasos anteriores, el adquirente debe realizar un análisis más profundo para evaluar las implicaciones financieras y operativas de la información disponible, lo cual ayudará a determinar si existe algún riesgo relevante en materia de precios de transferencia y, en su caso, cuantificarlo de manera razonable.

Ello asegurará que sea considerado dentro del proceso cualquier pasivo relacionado con los precios de transferencia adoptados en las transacciones

celebradas por la compañía objetivo con sus partes relacionadas.

El periodo que sigue a aquel en que se completa la transacción resulta ser esencial para actualizar la documentación de precios de transferencia, puesto que se revisan y reevalúan los modelos de negocios.

Es el momento ideal para reestructurar los negocios e identificar sinergias entre las diferentes funciones realizadas dentro del grupo empresarial (manufactura, cadena de suministro, centralización de actividades, etc.) para maximizar la rentabilidad, situación que puede no presentarse bajo circunstancias normales.

La integración de las compañías adquirente y objetivo pueden implicar la necesidad de realizar una nueva política de precios de transferencia para asegurarse que captura todas las funciones realizadas y riesgos asumidos por la nueva entidad (en el caso de fusión) o la nueva estructura corporativa (tratándose de adquisición). Si lo anterior se hace de manera correcta, puede resultar en ahorros de costos y de impuestos y en un modelo de negocios mejor perfilado.

### **CONCLUSIONES**

Prestar atención al tema de precios de transferencia dentro de los procesos de *due diligence* para las fusiones y adquisiciones, involucrando especialistas en el tema, puede resultar no solo en una valuación adecuada del valor de la compañía objetivo o en la identificación de riesgos futuros, sino que también logra ayudar de manera significativa al grupo empresarial en el rediseño de sus estrategias y la simplificación de sus procesos para perfilar una compañía o una estructura corporativa más eficiente y efectiva que pueda tener un crecimiento sostenido a futuro, fortaleciendo con ello el valor para los accionistas.

Bajo la situación actual que afronta nuestro país, considerando las condiciones económicas y las dificultades u oportunidades que enfrentan los negocios derivadas de la pandemia del Covid-19, así como de las recientes Reformas Legales en materia de subcontratación (*outsourcing*), se presenta una mayor necesidad por entrar en procesos de fusión y adquisición de negocios, dentro de los cuales es importante poner la atención debida al tema de los precios de transferencia. •