

Deloitte.

Frutícola Olmué SpA.

Precios de Transferencia:
Análisis de Servicios Intragrupo

Tabla de Contenido

1.	Introducción	3	
1.1	Objetivo general		3
1.2	Alcance		3
1.3	Limitaciones		4
1.4	Antecedentes		5
1.5	Entendimiento en materia de precios de transferencia		6
2.	Análisis de los Servicios Intragrupo	8	
2.1	Descripción de los Servicios Recibidos por Frutícola Olmué		8
2.2	Caracterización de los Servicios de acuerdo a su Naturaleza		11
2.3	Identificar y validar la base de costos de remuneraciones y gastos operativos asociados al personal que provee los servicios intragrupo		11
2.4	Verificar la correcta selección de llaves de asignación y apropiada distribución de costos totales atribuibles a Frutícola Olmué		14
2.5	Margen de mercado aplicado a los servicios intragrupo provistos a Frutícola Olmué		15
2.6	Análisis del interés social en la recepción de los servicios		16
3.	Conclusiones	18	
	Anexo A: Legislación Vigente	20	
	Artículo 147 de la Ley de Sociedades Anónimas (18.046)		20
	Artículo 64 del Código Tributario		22
	Artículo 41 E de la LIR		22
	Directrices de la OCDE – Servicios Intragrupo		22
	Anexo B: Métodos de Precios de Transferencia	30	
	Métodos de Precios de Transferencia Reconocidos		30
	Anexo C: Proceso de Búsqueda de Compañías Comparables	33	
	Anexo D: Matriz de búsqueda de compañías potencialmente comparables	36	
	Prestación de Servicios de Alto Valor		36
	Anexo E: Información financiera de las compañías comparables	38	

1. Introducción

1.1 Objetivo general

Deloitte Advisory SpA. ("Deloitte") a solicitud de Frutícola Olmué SpA (en adelante "Frutícola Olmué", la "Entidad Receptora" o la "Compañía"), RUT 76.078.112-6, domiciliada en Chile, ha asistido a la Compañía en la verificación de la metodología de cobro de los servicios intercompañía recibidos por parte de su entidad relacionada, Empresas Sutil S.A. ("Empresas Sutil", la "Entidad Prestadora" o la "Matriz") durante el ejercicio comercial 2018, con la finalidad de asegurar el cumplimiento del principio del operador independiente o *arm's length principle*.

Los criterios utilizados en el presente análisis se encuentran definidos conforme con las disposiciones legales previstas en la Ley 18.046 de Sociedades Anónimas (en adelante "LSA"); las normas de Precios de Transferencia establecidas en el artículo 41 E de la Ley de Impuesto a la Renta (en adelante "LIR")¹, la facultad de tasación por parte de la Administración Tributaria en las operaciones que se realicen con cualquier entidad (independientemente que sean entre compañías locales o con el exterior), que se establece en el artículo 64 del Código Tributario, y las Directrices de la OCDE² aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias (en adelante, "las Directrices de la OCDE").

1.2 Alcance

El alcance del presente análisis fue la revisión de la metodología y razonabilidad del cobro por los servicios intercompañía prestados por Empresas Sutil, sociedad matriz que presta diversos servicios a Frutícola Olmué en sus áreas de Gerencia General, Gerencia de Finanzas y Desarrollo, Legal, Contabilidad, y Auditoría. De acuerdo a su naturaleza, dichos servicios deben ser debidamente cobrados por la Matriz y pagados por la Compañía.

En particular, el alcance del trabajo realizado consistió en:

- Detallar las tareas llevadas a cabo por el personal de Empresas Sutil involucrado en la prestación de servicios intragrupo;
- Caracterizar los servicios recibidos conforme a su naturaleza;
- Identificar y verificar la base de costos de remuneraciones y gastos operativos asociados a los servicios intragrupo recibidos por Frutícola Olmué;
- Verificar la correcta selección de llaves de asignación correspondientes a la distribución de costos totales;

¹ Ley sobre Impuesto a la Renta, Decreto Ley N° 824, de 1974.

² Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Taxes Administration July 2017.

- Revisar la estimación de honorarios por los servicios intragrupo recibidos, de acuerdo a los costos y gastos identificados previamente³;
- Validar que el margen aplicado en los servicios intragrupo recibidos sea consistente con márgenes de mercado; y
- Análisis del interés social en la recepción de los servicios: para analizar si los servicios recibidos por Frutícola Olmué, contribuyen al interés social de ésta.

1.3 Limitaciones

- Las conclusiones del presente informe se basan en:
 - La información financiera, operacional y otra relevante proporcionada por la Gerencia tanto de la Compañía como de la Matriz. No hemos auditado o verificado la información como parte de nuestro trabajo. De la misma manera, la información provista por las bases de datos utilizadas no fue verificada por Deloitte.
 - El supuesto de que tanto la Compañía como Empresas Sutil ha realizado una búsqueda exhaustiva sobre la información solicitada por Deloitte, por lo que ninguna de ellas está al tanto de otra información que pudiese ser relevante y pudiese tener un impacto material en el análisis.
- La información económica contenida en este estudio ha sido desarrollada por Deloitte y es de uso limitado. Deloitte posee derechos de propiedad con respecto al análisis y datos contenidos en este estudio, algunos de los cuales son propiedad intelectual del autor, con excepción de la información proporcionada por la Compañía y la Matriz.
- Este documento se emite para la Compañía y para su beneficio. Sin nuestro consentimiento escrito previo: (i) este informe no debe ser usado, reproducido, circulado o citado por ustedes para ningún otro propósito, o ser usado por ninguna otra persona para ningún propósito; (ii) no debe ser mencionado o citado en ningún estado financiero, prospecto, memorando privado u otro estudio de similar naturaleza, a excepción que sea requerido por la autoridad tributaria o por los accionistas de la Compañía para la aprobación de los servicios mencionados en este reporte; y (iii) no debe ser mencionado o citado en ningún otro documento o comunicación que pueda estimular confianza en el contenido de este informe a ninguna persona o para ningún otro propósito excluido por las restricciones contenidas en este párrafo.
- Las afirmaciones y consideraciones aquí expresadas constituyen nuestra opinión profesional, que podría no ser compartida por las autoridades administrativas, judiciales, o por otras personas, razón por la cual no asumimos ninguna responsabilidad por eventuales sanciones y/o condenas que se puedan derivar de la aplicación de las

³ Es importante indicar que, al momento de la preparación de este reporte, el cobro de estos servicios no ha sido efectuado.

mismas. Sin embargo, reiteramos que nuestra opinión tiene soporte legal para ser debatida ante las autoridades de impuestos.

1.4 Antecedentes

1.4.1 Empresas Sutil S.A. (matriz)

Empresas Sutil S.A., casa matriz del Grupo, es una sociedad dedicada principalmente a prestar servicios asesoramiento empresarial en materia de gestión de asesoría gerencial, servicios de desarrollo, de control financiero operacional, legal corporativa, control administrativo contable, control de gestión, asesoría contable y servicios de auditoría a las filiales del Grupo en sus diferentes negocios que desarrollan.

Para llevar a cabo sus funciones, Empresas Sutil posee cinco departamentos desde los que se prestan ciertos servicios de carácter administrativo y que constituyen apoyo a su gestión a las entidades receptoras, incluyendo en particular, Frutícola Olmué. De esta manera, Empresas Sutil se ocupa de actividades transversales orientadas a la prestación de servicios en materia de Gerencia General, Gerencia de Finanzas y Desarrollo, Legal, Contabilidad y Auditoría.

1.4.2 Frutícola Olmué SpA

Frutícola Olmué SpA es una sociedad fundada en 1993 orientada al procesamiento, selección, almacenaje y exportación de berries y espárragos congelados. En el año 2015, Empresas Sutil se incorporó como accionista mayoritario de Frutícola Olmué.

Actualmente, la Compañía es un abastecedor líder de la industria y un referente en el proceso, calidad y trazabilidad de sus frutas y vegetales congelados de exportación.

1.4.2.1.1 Procesamiento de frutas y vegetales

La Compañía se abastece de fruta de productores asociados y la procesa con el objetivo de exportarla y comercializarla en mercados internacionales. Adicionalmente cuenta con tres plantas productivas y un frigorífico, en donde cada planta opera un grupo reducido de frutas, privilegiando la eficiencia y el expertise productivo.

El proceso que sigue la Compañía para el tratamiento de berries y espárragos se describe a continuación:

Berries

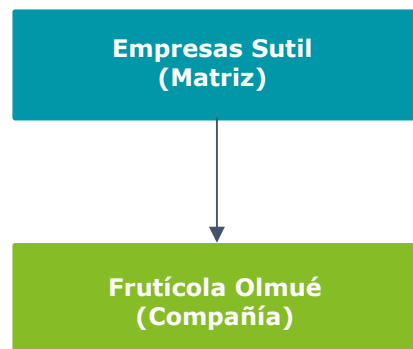
Los berries (arándanos, mora, frambuesa y frutilla) se reciben en planta de proceso provenientes de productores de la Compañía. Estas frutas se estabilizan en frío, se lavan y se procesan en túnel de congelado. Posteriormente son envasadas para su exportación. La Compañía posee también un programa de uva, kiwi y otras frutas que complementa el portafolio de productos y opera antes y después de la temporada de berries.

Espárragos

El espárrago se recibe en planta de proceso de Chillán o Parral proveniente de los productores de la Compañía. Después del proceso de lavado, el espárrago se corta y calibra. Luego se escalda, es decir, se cuece, como medida de seguridad alimentaria, para posteriormente ser congelado y envasado.

En la siguiente figura se puede observar la estructura organizacional de Frutícola Olmué al cierre de 2018.

Figura 1 - Estructura Organizacional de Frutícola Olmué al 2018



Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

1.5 Entendimiento en materia de precios de transferencia

En materia de Precios de Transferencia, durante los últimos años, ha habido importantes innovaciones. En este sentido, y bajo el contexto de los servicios intragrupo recibidos por Frutícola Olmué de su entidad relacionada, Empresas Sutil, es importante considerar lo planteado por las Directrices de la OCDE, con motivo de desarrollar normas de Precios de Transferencia para implantar mecanismos de protección frente a tipos de pagos comunes que erosionan la base imponible.

En base al *capítulo VII: Servicios Intragrupo* de la OCDE 2017, se busca garantizar que los resultados de los precios de transferencia de dichos servicios estén en línea con la creación de valor.

En este sentido, la OCDE en su párrafo 7.2 indica que un miembro de un grupo multinacional que necesite un servicio podría contratarlo a una empresa independiente o a una o varias empresas asociadas del mismo grupo multinacional (esto es, dentro del grupo), o puede realizar el servicio por él mismo. Los servicios intragrupo a menudo incluyen servicios que suelen prestar externamente empresas independientes (como servicios jurídicos y contables), además de los que ordinariamente prestan internamente (por ejemplo, por la empresa para sí misma, como la auditoría central, el asesoramiento financiero o la formación de personal). Para el grupo multinacional, no es ventajoso incurrir en costes innecesarios, sino que, por el contrario, sí redundaría en sus intereses prestar servicios intragrupo de forma eficiente. Complementariamente, el párrafo 7.54 indica que solo surge la obligación de pagar un servicio intragrupo cuando se cumple la prueba del beneficio, es decir, la actividad debe aportar al miembro del grupo a quien se quiere cobrar el servicio un valor económico o comercial que mejore o mantenga su posición

comercial, lo que a su vez viene determinado por la evaluación de si una empresa independiente en circunstancias comparables hubiera estado dispuesta a pagar por la actividad realizada en su nombre por un tercero o la hubiera realizado ella misma internamente.

De esta manera y en base a lo expuesto por la OCDE, los Grupos Empresariales debieran contratar un servicio intragrupo, si y sólo si, redunde en una situación ventajosa respecto al mismo servicio prestado por terceros independientes o por sí mismo. En este sentido, son los mismos Grupos Empresariales quienes tienen la carga de la prueba, es decir, son ellos quienes deben poder comprobar que la elección de optar por servicios intragrupo en desmedro de un servicio con un tercero independiente, sigue una lógica económica.

De acuerdo a lo expuesto, Frutícola Olmué recibe de Empresas Sutil ciertos servicios intragrupo para su beneficio. Estos servicios deben mantener condiciones de mercado y, en consecuencia, cumplir con las normas y Directrices de Precios de Transferencia ya expuestas.

Adicionalmente, es importante señalar que los servicios intragrupo que recibe Frutícola Olmué de su entidad relacionada, Empresas Sutil, deben cumplir con una serie de consideraciones a fines de determinar si efectivamente existe contribución al interés social de Frutícola Olmué, y de esta manera, cumplir con lo establecido con la Ley de Sociedades Anónimas.

Bajo este contexto, Frutícola Olmué ha solicitado a Deloitte la revisión del modelo de cobro que recibe de su entidad relacionada, Empresas Sutil, a fines de verificar si los mismos se ajustan a las disposiciones legales previstas en la LSA; a la normativa de Precios de Transferencia referente al Artículo 41 de la LIR, Artículo 64 del Código Tributario y a lo observado en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia. Un resumen de lo contenido en las mencionadas regulaciones en materia de precios de transferencia es presentado en el Anexo A.

2. Análisis de los Servicios Intragrupo

El análisis de los servicios recibidos por Frutícola Olmué de su entidad relacionada, Empresas Sutil, se compone de las siguientes fases:

1. Describir los servicios recibidos por Frutícola Olmué;
2. Caracterizar los servicios recibidos, de acuerdo a su naturaleza;
3. Identificar y validar la base de costos de remuneraciones y gastos operativos asociados al personal que provee los servicios intragrupo;
4. Verificar la correcta selección de llaves de asignación, y apropiada distribución de los costos totales hacia Frutícola Olmué;
5. Validar que el margen aplicado en los servicios intragrupo recibidos por Frutícola Olmué sea consistente con los márgenes de mercado;
6. Análisis del interés social de la recepción de los servicios: para analizar si los servicios recibidos de Empresas Sutil contribuyen al interés social de Frutícola Olmué.

A continuación, se describen cada una de estas fases:

2.1 Descripción de los Servicios Recibidos por Frutícola Olmué

Como se ha mencionado anteriormente, Frutícola Olmué recibe una serie de servicios centralizados por Empresas Sutil a través de los siguientes departamentos:

- Gerencia General;
- Gerencia de Desarrollo y Finanzas;
- Legal;
- Contabilidad; y
- Auditoria.

El siguiente cuadro indica los cargos y el número de colaboradores de los departamentos de Empresas Sutil encargados de prestar los servicios intragrupo a Frutícola Olmué. La información está actualizada a diciembre de 2018:

Tabla 1 – Número de colaboradores de Empresas Sutil por Departamento (2018)

Departamento	Cargos	Número de colaboradores 2018
Gerencia General	Gerente General	1
Gerencia de Desarrollo y Finanzas	Gerente de Desarrollo y Finanzas	1
Legal	Gerente Legal	1
Contabilidad	Subgerente de Contabilidad	1
	Analista Contable	1
Auditoría	Gerente de Auditoría	1
	Senior de Auditoría	1
	Analistas de Auditoría	2
Total		9

Fuente: Información proporcionada por Empresas Sutil.

Vale destacar que acorde con información suministrada, Frutícola Olmué no cuenta con personal que realice funciones iguales o similares a las llevadas a cabo por Empresas Sutil, por lo que se entiende que no existe duplicidad de funciones.

A continuación, se describen los servicios que recibe Frutícola Olmué de cada uno de estos departamentos:

2.1.1 Gerencia General

Corresponde al Gerente General, el cual tiene como función principal velar por las estrategias y visión de Empresas Sutil y Filiales, a través de la toma de decisiones estratégicas sobre los objetivos de las Entidades Receptoras, incluyendo en particular, Frutícola Olmué. A continuación, se detallan sus principales funciones:

- Dirección, apoyo, soporte y control de los negocios operativos de las Entidades Receptoras.
- Análisis de estrategias a nivel corporativo, comercial, operacional y plan de negocios en conjunto con las gerencias de las Entidades Receptoras.
- Supervisión y control de estrategias corporativas, comerciales y operacionales.
- Supervisión y control de la ejecución del plan de negocios.
- Asesoría en toma de decisiones críticas.

2.1.2 Departamento de Gerencia de Desarrollo y Finanzas

Corresponde al Gerente de Desarrollo y Finanzas, el cual realiza las siguientes funciones en beneficio de las Entidades Receptoras, incluyendo en particular, Frutícola Olmué:

- Asesoría en materias de gobierno corporativo, estructuración societaria y organizacional.

- Asesoría en la elaboración de proyecciones financieras y modelación de estados financieros.
- Asesoría en la proyección de cierres trimestrales.
- Mantención de la relación operacional con los bancos e instituciones financieras con los que operan las Entidades Receptoras.
- Supervisión y asesoría en materias de control financiero, control administrativo contable y tesorería.
- Asesoría en los procesos de licitación, negociación, contratación y administración de los contratos de seguros necesarios para resguardar a las Entidades Receptoras de los riesgos inherentes a su negocio, tales como seguro de incendio, contingencias laborales, incumplimientos contractuales, seguros sobre la propiedad y responsabilidad civil, entre otros.
- Supervisión y asesoría en materias de control de gestión, operaciones, rendimientos, stocks, etc.

2.1.3 Departamento Legal

Corresponde al Gerente de Legal, el cual realiza las siguientes funciones en beneficio de las Entidades Receptoras, incluyendo en particular, Frutícola Olmué:

- Asesoría en temas corporativos comerciales, laborales, inmobiliarios y otros.
- Asesoría y coordinación con abogados externos en materias ambientales, tributarias, aduaneras, marcarias y judiciales.
- Atención de consultas telefónicas y/o por correo electrónico.
- Realización de minutas e informes conforme se requieran por parte de las Entidades Receptoras.
- Participación en reuniones y/o conferencias telefónicas conforme se requieran por parte de las Entidades Receptoras.

2.1.4 Departamento de Contabilidad

El Departamento de Contabilidad, está conformado por el Subgerente de Contabilidad y un Analista Contable. A continuación, se detallan las funciones que son realizadas por este departamento en beneficio de las Entidades Receptoras, incluyendo en particular, Frutícola Olmué:

- Supervisión, control y colaboración en la confección y análisis de los estados financieros.
- Soporte y asesoría en la solución de problemas administrativos y contables.
- Soporte y coordinación de la auditoría financiera y tributaria al cierre de cada ejercicio comercial.

2.1.5 Departamento de Auditoría

El Departamento de Auditoría, está conformado por el Gerente de Auditoría, un Senior y dos (2) Analistas de Auditoría. A continuación, se detallan las funciones que son realizadas por el personal de este departamento en beneficio de las Entidades Receptoras, incluyendo en particular, Frutícola Olmué:

- Elaboración y mantención de un plan de auditoría recurrente.

- Elaboración y mantención de auditorías específicas según requerimientos de las Entidades del Grupo en materias administrativas, contables, procesos, prevención de riesgos, seguridad alimentaria, etc.
- Establecimiento de procedimientos y mejores prácticas aplicables al desarrollo del giro.
- Supervisión y evaluación del cumplimiento de los procedimientos y mejores prácticas indicadas en el punto anterior.
- Visitas periódicas a terreno, de acuerdo a los requerimientos de las Entidades Receptoras.

2.2 Caracterización de los Servicios de acuerdo a su Naturaleza

Conocer las funciones desarrolladas, el grado de especialización del personal y su aporte en el desarrollo del negocio, es fundamental para poder caracterizar los servicios recibidos por Frutícola Olmué de parte de Empresas Sutil, con la finalidad de seleccionar el *benchmark* más adecuado a las operaciones bajo análisis.

De acuerdo a la información disponible y naturaleza de los servicios, en materia de Precios de Transferencia, la caracterización de los servicios expuestos anteriormente, son considerados como **servicios de alto valor agregado**.

Estos servicios requieren un conocimiento específico y de personal altamente calificado, de difícil reemplazo. Por lo general, están relacionados con servicios de consultoría que aportan de manera significativa al desarrollo de negocio de una compañía o sociedad. Los servicios de alto valor agregado pueden condicionar el éxito / fracaso de un negocio. Pueden incluirse entre otros, los vinculados a asesorías estratégicas cuyo conocimiento representa un intangible valioso para la compañía.

2.3 Identificar y validar la base de costos de remuneraciones y gastos operativos asociados al personal que provee los servicios intragrupo

De acuerdo a la información proporcionada por Empresas Sutil se reconocen dos (2) grupos de gastos que fueron distribuidos de acuerdo a los criterios de asignación o drivers que posteriormente serán explicados. A continuación, se detallan ambos grupos de gastos:

- **Remuneraciones:** Corresponden a los salarios y beneficios del personal que desempeña labores para las compañías del Grupo;
- **Gastos operativos:** Corresponden a los gastos indirectos necesarios para la prestación de los servicios intragrupo. Dentro de estos gastos se encuentran los servicios básicos incurridos por la Matriz, que son necesarios para las labores diarias por parte de los colaboradores, tales como; arriendo, luz, agua, suministros, capacitaciones, soporte informático, asesorías, depreciación de los activos empleados, entre otros.

Es importante mencionar que sólo se aplicará un *mark-up* a aquellos conceptos a los cuales Empresas Sutil agrega valor a través del personal, como es el caso de los costos de remuneraciones y los gastos operativos.

A continuación, se explica el proceso de validación de la base de costos y gastos que incurre Empresas Sutil en la prestación de servicios intragrupo:

- **Remuneraciones:**

Fue posible obtener las remuneraciones que empresas y entidades independientes ofrecen a profesionales por la prestación de dichos servicios, comparables a los ofrecidos por Empresas Sutil a las Entidades Receptoras.

Las remuneraciones comparables corresponden a las obtenidas por el área de servicios de *Human Capital* (HC) de Deloitte Chile (DTT), en un Estudio General de Remuneraciones y Beneficios con valores vigentes a marzo 2018, el cual consiste en una encuesta salarial a empresas grandes y empresas medianas, considerando su volumen anual de ventas y dotación de personal.

De acuerdo a las funciones y perfiles académicos de los profesionales que componen Empresas Sutil, los cargos profesionales seleccionados como comparables corresponden a los siguientes:

Tabla 2 – Cargos profesionales comparables

Cargos Empresas Sutil	Cargos Tarifas DTT HC
Gerente General	Gerente General
Gerente de Desarrollo y Finanzas	Director de Finanzas
Gerente Legal	Fiscal / Gerente de Asesorías Jurídicas
Subgerente de Contabilidad	Contador General
Analista Contable	Analista de Contabilidad
Gerente de Auditoría	Gerente Auditoría
Analista Senior de Auditoría	Auditor Senior
Analistas de Auditoría	Auditor

Fuente: Tarifas DTT HC y cargos del equipo de Empresas Sutil.

Las tarifas de la encuesta salarial de DTT HC consideran tres tramos de información, los cuales se exponen a continuación:

1. TR1 = sueldo base; corresponde a la remuneración base mensual del trabajador.
2. TR2 = TR1 más los pagos garantizados mensualizados; como comisiones (al 100% de cumplimiento o promedio de 3 meses), gratificación y otros pagos no mensuales garantizados como aguinaldo de navidad, aguinaldo de fiestas patrias, bono de vacaciones, entre otros.
3. TR3 = TR2 más pagos no garantizados mensualizados como los bonos de gestión anuales sujetos a resultados de la empresa.

Con el objetivo de establecer una comparación justa entre la base de remuneraciones de Empresas Sutil y las obtenidas en las tarifas DTT HC, se seleccionó la categoría TR1 (Sueldo base).

Posteriormente, una vez seleccionadas las tarifas de los cargos comparables y el tramo de remuneraciones (TR1) comparable a la información de Empresas Sutil, se procedió a replicar la base de remuneraciones de Empresas Sutil con los valores de mercado obtenidos en la encuesta salarial.

Vale destacar que las Directrices de la OCDE⁴ recomiendan el uso del rango intercuartil, por lo cual se ha utilizado éste para comprobar si la base de remuneraciones de Empresas Sutil se encuentra a valores de mercado.

Tal como se puede apreciar a continuación, la base de las remuneraciones mensuales de los trabajadores que desempeñan labores para las compañías del Grupo se encuentra dentro del rango intercuartil:

Tabla 3 – Rango intercuartil de las remuneraciones mensuales comparables (en CLP)

Cuartil Inferior	Empresas Sutil	Mediana	Cuartil Superior
39.972.015	45.285.668⁵	47.335.153	56.598.856

Fuente: Cálculos realizados con información obtenida de tarifas DTT HC y remuneraciones mensuales de Empresas Sutil.

Razón por la cual se puede concluir que las remuneraciones mensuales de Empresas Sutil se encuentran dentro de valores razonables de mercado.

- **Gastos operativos:**

Dado que fue posible obtener una muestra de empresas comparables⁶ que realizan funciones, asumen riesgos y cuentan activos similares a los empleados por Empresas Sutil. Se procedió a comparar la proporción que incurren estas empresas comparables en gastos operativos sobre la estructura total de costos con la proporción de los gastos indirectos de la Matriz sobre su respectiva estructura de costos.

La fórmula utilizada para obtener esta proporción es la siguiente:

$$\text{Proporción Gastos Operativos} = \frac{\text{Gastos Operativos}}{\text{Costos Remuneraciones (A) + Gastos Operativos(B)}}$$

$$\text{Costos totales} = \text{Costos Remuneraciones (A) + Gastos Operativos (B)}$$

El resultado de la comparación fue el siguiente:

Tabla 4 – Rango intercuartil de proporción de gastos operativos comparables

Cuartil Inferior	Mediana	Empresas Sutil	Cuartil Superior
23,07%	25,76%	26,61%	29,59%

Fuente: Cálculos realizados con información obtenida de bases de datos.

Razón por la cual se puede concluir que la proporción de los gastos operativos de Empresas Sutil se encuentra dentro de valores razonables de mercado.

Tales costos de remuneraciones y gastos operativos estuvieron asociados a las diferentes Gerencias prestadoras de servicios y deben ser asignados a las Entidades Receptoras

⁴ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 3.57.

⁵ Remuneraciones del equipo de Empresas Sutil mes de noviembre de 2018.

⁶ Se explicará en detalle en el Anexo C del estudio.

beneficiarias, incluyendo Frutícola Olmué, con base a llaves de asignación apropiadas según el servicio prestado.

Con base en lo anterior, Empresas Sutil determinó la base de costos totales a ser distribuidos entre las distintas entidades del Grupo de los servicios, incluyendo Frutícola Olmué. Adicionalmente, Empresas Sutil, determinó que un 20% del total de sus costos y gastos corresponden a la búsqueda de nuevos negocios, las cuales constituyen actividades que benefician exclusivamente a sus accionistas.

Al respecto, las Directrices de la OCDE⁷, expresan la importancia de descartar de los servicios intragrupo a facturar, aquellas actividades que realiza una entidad del grupo y que afectan a varias entidades del grupo pero que éstos no tienen necesidad de ella (y por lo tanto no estarían dispuestos a pagar por ella si fueran empresas independientes), dado que se trata de actividades que una entidad del grupo (normalmente, la sociedad matriz o una sociedad holding regional) realiza únicamente debido a sus intereses en uno o varios miembros del grupo, es decir, en su calidad de accionista. Esta clase de actividad no justificaría una retribución con cargo a las sociedades que se beneficien de la misma.

Por esta razón, Empresas Sutil excluyó el 20% de su base de los costos totales a facturar por los servicios intragrupo, dado que no benefician a las Entidades Receptoras de los servicios, incluyendo Frutícola Olmué.

2.4 Verificar la correcta selección de llaves de asignación y apropiada distribución de costos totales atribuibles a Frutícola Olmué

Luego de la identificación de la base de costos totales asociados a los servicios prestados por Empresas Sutil, se procedió a identificar el criterio de asignación más conveniente para distribuir sus costos y gastos entre las distintas entidades del Grupo, específicamente Frutícola Olmué.

Es importante señalar que los costos totales incurridos en la prestación de servicios deben asignarse o distribuirse entre las Entidades Receptoras de los servicios, de acuerdo a criterios de asignación razonables para cada tipo de servicio. De esta manera, Empresas Sutil determinó como llave de asignación más conveniente para la distribución de sus costos totales, el tiempo incurrido por su personal en la prestación de los servicios a sus Entidades Receptoras.

Específicamente, consideró la siguiente metodología:

Indicador de tiempo (%) = $(N^{\circ} \text{ de horas invertidas por Entidad Receptora} / N^{\circ} \text{ horas totales}) * 100$

A partir de esta metodología, fueron determinados los porcentajes de tiempo promedio incurridos en la prestación de servicios a cada Entidad Receptora, específicamente Frutícola Olmué. En la siguiente tabla se señala el porcentaje de tiempo incurrido por Empresas Sutil aplicable a Frutícola Olmué por los servicios provistos:

⁷ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.9

Tabla 5 – Tiempo promedio incurrido de Empresas Sutil en Frutícola Olmué

Entidad Receptora	Tiempo incurrido
Frutícola Olmué	22,00%

Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

Una vez identificada la base de costos y gastos de Empresas Sutil y la asignación explicada anteriormente, fue posible obtener el costo atribuible a Frutícola Olmué, tal como se expone a continuación:

Tabla 6 – Estimación de los costos anuales de Empresas Sutil atribuibles a Frutícola Olmué por la prestación de servicios intragrupo (en CLP)

	CLP 2018
Costo Total atribuible a FO	173.874.850

Fuente: Información proporcionada por la Matriz.

2.5 Margen de mercado aplicado a los servicios intragrupo provistos a Frutícola Olmué

2.5.1 Margen de ganancia sobre costos totales

Para el análisis de los servicios de alto valor recibidos, se consideró el método Transaccional de Márgenes Netos (en adelante "TMN"), como el que proporciona la medida más confiable para comprobar la correspondencia de las tarifas estimadas por los servicios recibidos por Frutícola Olmué, con aquellos cobrados por terceros independientes en actividades y operaciones comparables y de esta manera, verificar si los resultados son consistentes con el principio de valor de mercado (*arm's length principle*).

Para la aplicación del TMN, se realizó la búsqueda de compañías comparables mediante la consulta en las bases de datos *Compustat Standard*. La búsqueda se realizó con el objeto de identificar compañías que presten servicios similares a los recibidos por la Compañía, en donde el nivel de comparabilidad está determinado por las funciones desarrolladas, activos utilizados y riesgos asumidos. A tal efecto, se identificaron un total de nueve (9) compañías comparables.

A su vez, para la aplicación del TMN, se utilizó el indicador financiero Margen sobre Costos y Gastos, la información financiera de los años 2016 a 2018 de las compañías comparables, así como el margen pactado contractualmente entre ambas compañías para el ejercicio comercial 2018 por los servicios de alto valor prestados por Empresas Sutil.

A continuación, la fórmula del indicador financiero MOCG:

$$\text{Margen Operativo sobre Costos y Gastos (MOCG)} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Costos Remuneración} + \text{Gastos Operativos}}$$

Vale destacar el cálculo de la Utilidad de Operación:

$$\text{Utilidad de Operación} = \text{Tarifas estimadas} - (\text{Costo Total atribuible a Frutícola Olmué})$$

Tabla 7 – Estimación de MOCG de Empresas Sutil por la prestación de servicios a Frutícola Olmué

	Honorarios Frutícola Olmué
Total facturación (UF, anual) ⁸	7.080
Total facturación (CLP, anual) - (A)	195.165.793 ⁹
Costo Total atribuible a Frutícola Olmué - (B)	173.874.850
Utilidad operativa - (A - B) = (C)	21.290.944
Margen aplicado - (C) / (B)	12,24%

Fuente: Información proporcionada por la Compañía.

Como resultado de la aplicación del TMN, Empresas Sutil aplicó un MOCG de 12,24% por servicios de alto valor a Frutícola Olmué, el cual se encuentra dentro del rango intercuartil de rentabilidades promedio calculado para las compañías comparables durante los años 2016 a 2018, tal como se muestra a continuación:

Tabla 8 – Rango Intercuartil de Rentabilidades de Mercado – Servicios de alto valor agregado

Cuartil Inferior	Mediana	2018	Cuartil Superior
9,11%	11,36%	12,24%	15,41%

Fuente: *Compustat*.

Como resultado de la aplicación del TMN, se pudo concluir que el margen aplicado por Empresas Sutil a los servicios provistos a Frutícola Olmué, se encuentra dentro del rango intercuartil de rentabilidades obtenidas por compañías comparables a Empresas Sutil.

2.6 Análisis del interés social en la recepción de los servicios

En relación a los servicios indicados en la sección 2.1. prestados por parte de Empresas Sutil a Frutícola Olmué y si la recepción de éstos contribuyen a su interés social, entendemos se deben considerar distintos aspectos:

- (i) Si los servicios son necesarios para la consecución del objeto de la sociedad, mirado no sólo desde un punto de vista de lo que indiquen sus estatutos, sino que también en relación al cumplimiento de su estrategia comercial, plan de negocios, leyes y cumplimiento de leyes o normas aplicables (por ejemplo, normas tributarias, contables, laborales, medioambientales, etc.);
- (ii) Si los servicios son efectivamente prestados por personal de Empresas Sutil en beneficio directo de Frutícola Olmué;

⁸ Es importante indicar que, al momento de la preparación de este reporte, el cobro de estos servicios no ha sido efectuado.

⁹ Valor de la UF al 31 de diciembre de 2018 (27.566 CLP)

(iii) Si los servicios son efectivamente recibidos por Frutícola Olmué;

(iv) Si en la prestación de los servicios, conforme al artículo 89 LSA, se observan condiciones de equidad similares a las que habitualmente prevalecen en el mercado, o bien, de acuerdo al artículo 147 de la LSA, que éstos se ajusten en precio, términos y condiciones a aquellas que prevalezcan en el mercado al tiempo de su revisión.

De acuerdo a las entrevistas realizadas y la información entregada por la Compañía y la Matriz, somos de la opinión que los servicios descritos en la tabla de la sección 2.1 son necesarios, en los términos indicados en el literal (i) anterior, para el cumplimiento del objeto social y estrategia de Frutícola Olmué, que los mismos son efectivamente prestados por Empresas Sutil y recibidos por Frutícola Olmué, y que, en la medida que se cobren las tarifas antes analizadas por Empresas Sutil, éstas se ajustan a aquellos precios que prevalecen en el mercado al tiempo de su revisión.

Adicionalmente, y en virtud de la información proporcionada por la Compañía y la Matriz, somos de la opinión que los servicios descritos en la sección 2.1, contribuyen al interés social de Frutícola Olmué dado que dichos servicios logran agregarle valor a la Compañía a través de la mejora continua de sus procesos operativos, aumento de utilidades y rentabilidades, disminución de riesgos de pérdidas, control de riesgo de negocio y generación de crecimiento y desarrollo.

3. Conclusiones

El análisis presentado en este informe tuvo como objetivo la verificación de la metodología de cobro de los servicios intercompañía prestados por parte de Empresas Sutil a Frutícola Olmué durante el ejercicio comercial 2018, con la finalidad de asegurar el cumplimiento del principio del operador independiente o *arm's length principle*. Al respecto se puede concluir lo siguiente:

- Se identificaron los servicios recibidos por Frutícola Olmué, de parte de Empresas Sutil.
- De acuerdo a la información disponible y naturaleza de los servicios, en materia de Precios de Transferencia, se pudo caracterizar los servicios recibidos por Frutícola Olmué, como servicios de alto valor agregado.
- Se pudo verificar que los costos de remuneraciones del personal de Empresas Sutil son similares a las remuneraciones que empresas y entidades independientes ofrecen a profesionales por la prestación de servicios comparables.
- Se pudo comprobar que la proporción de gastos operativos de Empresas Sutil es similar a la obtenida por compañías comparables a Empresas Sutil.
- Se pudo verificar la correcta identificación de los costos totales por parte de Empresas Sutil, excluyendo aquellos gastos que representan un beneficio para el accionista de acuerdo a las Directrices de la OCDE.
- Se pudo verificar la correcta selección de un criterio de asignación para la distribución de los costos y gastos de Empresas Sutil a Frutícola Olmué.
- Como resultado de la aplicación del TMN, se pudo concluir que el margen aplicado por Empresas Sutil, específicamente a Frutícola Olmué, es similar a los obtenidos por compañías comparables a Empresas Sutil¹⁰.
- Conforme a la información proporcionada por la Compañía, y a nuestro entendimiento sobre los servicios intragrupo recibidos por Frutícola Olmué, consideramos que dichos servicios contribuyen al interés social de Frutícola Olmué toda vez que, Empresas Sutil a través de los servicios provistos logra agregarle valor a través de la mejora continua de sus procesos, aumento de utilidades y rentabilidades, disminución de riesgos de pérdidas, control de riesgo de negocio y generación de crecimiento y desarrollo.

¹⁰ Cabe señalar que la estimación de los honorarios se realizó con la información proporcionada por la Compañía y la Matriz. De proceder con la facturación de los servicios provistos a Frutícola Olmué, el monto indicado en la sección 2.5. se encontraría dentro del rango intercuartil de rentabilidades de mercado.

Es importante resaltar que las conclusiones contenidas en el presente estudio están basadas en las siguientes condiciones:

- Nuestro conocimiento de las normas relativas a las sociedades anónimas contenidas en la LSA, vigente a la fecha de emisión del presente estudio, así como las disposiciones que regulan los Precios de Transferencia contenidas en la LIR, la facultad de tasación del SII contenida en el Código Tributario y de las Directrices sobre Precios de Transferencia elaboradas por la OCDE.
- Si se llegara a presentar algún cambio en la legislación (por lo que no tendríamos la responsabilidad de notificarle), las conclusiones aquí presentadas podrían no ser válidas y una reconsideración de éstas podría ser necesaria.
- La labor desarrollada se basó en la información, datos y documentación suministrada por la Gerencia de la Compañía y la Matriz y nuestra labor no incluye la evaluación, auditoría, verificación o revisión del origen, contenido y soporte de la información que nos ha sido suministrada u obtenida.

Anexo A: Legislación Vigente

Artículo 147 de la Ley de Sociedades Anónimas (18.046)

Una sociedad anónima abierta sólo podrá celebrar operaciones con partes relacionadas cuando tengan por objeto contribuir al interés social, se ajusten **en precio, términos y condiciones a aquellas que prevalearan en el mercado al tiempo de su aprobación**, y cumplan con los requisitos y procedimientos que se señalan a continuación:

- 1) Los directores, gerentes, administradores, ejecutivos principales o liquidadores que tengan interés o participen en negociaciones conducentes a la realización de una operación con partes relacionadas de la sociedad anónima, deberán informar inmediatamente de ello al directorio o a quien éste designe. Quienes incumplan esta obligación serán solidariamente responsables de los perjuicios que la operación ocasionare a la sociedad y sus accionistas.
- 2) Antes que la sociedad otorgue su consentimiento a una operación con parte relacionada, ésta deberá ser aprobada por la mayoría absoluta de los miembros del directorio, con exclusión de los directores o liquidadores involucrados, quienes no obstante deberán hacer público su parecer respecto de la operación si son requeridos por el directorio, debiendo dejarse constancia en el acta de su opinión. Asimismo, deberá dejarse constancia de los fundamentos de la decisión y las razones por las cuales se excluyeron a tales directores.
- 3) Los acuerdos adoptados por el directorio para aprobar una operación con una parte relacionada serán dados a conocer en la próxima junta de accionistas, debiendo hacerse mención de los directores que la aprobaron. De esta materia se hará indicación expresa en la citación a la correspondiente junta de accionistas.
- 4) En caso que la mayoría absoluta de los miembros del directorio deba abstenerse en la votación destinada a resolver la operación, ésta sólo podrá llevarse a cabo si es aprobada por la unanimidad de los miembros del directorio no involucrados o, en su defecto, si es aprobada en junta extraordinaria de accionistas con el acuerdo de dos tercios de las acciones emitidas con derecho a voto.
- 5) Si se convocase a junta extraordinaria de accionistas para aprobar la operación, el directorio designará al menos un evaluador independiente para informar a los accionistas respecto de las condiciones de la operación, sus efectos y su potencial impacto para la sociedad. En su informe, los evaluadores independientes deberán también pronunciarse acerca de los puntos que el comité de directores, en su caso, haya solicitado expresamente que sean evaluados. El comité de directores de la sociedad o, si la sociedad no contare con éste, los directores no involucrados, podrán

designar un evaluador independiente adicional, en caso que no estuvieren de acuerdo con la selección efectuada por el directorio.

Los informes de los evaluadores independientes serán puestos por el directorio a disposición de los accionistas al día hábil siguiente de recibidos por la sociedad, en las oficinas sociales y en el sitio en Internet de la sociedad, de contar la sociedad con tales medios, por un plazo mínimo de 15 días hábiles contado desde la fecha en que se recibió el último de esos informes, debiendo comunicar la sociedad tal situación a los accionistas mediante hecho esencial.

Los directores deberán pronunciarse respecto de la conveniencia de la operación para el interés social, dentro de los 5 días hábiles siguientes desde la fecha en que se recibió el último de los informes de los evaluadores.

- 6) Cuando los directores de la sociedad deban pronunciarse respecto de operaciones de este Título, deberán explicitar la relación que tuvieran con la contraparte de la operación o el interés que en ella tengan. Deberán también hacerse cargo de la conveniencia de la operación para el interés social, de los reparos u objeciones que hubiese expresado el comité de directores, en su caso, así como de las conclusiones de los informes de los evaluadores o peritos. Estas opiniones de los directores deberán ser puestas a disposición de los accionistas al día siguiente de recibidos por la sociedad, en las oficinas sociales así como en el sitio en Internet de las sociedades que cuenten con tales medios, y dicha situación deberá ser informada por la sociedad mediante hecho esencial.
- 7) Sin perjuicio de las sanciones que correspondan, la infracción a este artículo no afectará la validez de la operación, pero otorgará a la sociedad o a los accionistas el derecho de demandar, de la persona relacionada infractora, el reembolso en beneficio de la sociedad de una suma equivalente a los beneficios que la operación hubiera reportado a la contraparte relacionada, además de la indemnización de los daños correspondientes. En este caso, corresponderá a la parte demandada probar que la operación se ajustó a lo señalado en este artículo.

No obstante lo dispuesto en los números anteriores, las siguientes operaciones con partes relacionadas podrán ejecutarse sin los requisitos y procedimientos establecidos en los números anteriores, previa autorización del directorio:

a) Aquellas operaciones que no sean de monto relevante. Para estos efectos, se entiende que es de monto relevante todo acto o contrato que supere el 1% del patrimonio social, siempre que dicho acto o contrato exceda el equivalente a 2.000 unidades de fomento y, en todo caso, cuando sea superior a 20.000 unidades de fomento. Se presume que constituyen una sola operación todas aquellas que se perfeccionen en un periodo de 12 meses consecutivos por medio de uno o más actos similares o complementarios, en los que exista identidad de partes, incluidas las personas relacionadas, u objeto.

b) Aquellas operaciones que, conforme a políticas generales de habitualidad,

determinadas por el directorio de la sociedad, sean ordinarias en consideración al giro social. En este último caso, el acuerdo que establezca dichas políticas o su modificación será informado como hecho esencial y puesto a disposición de los accionistas en las oficinas sociales y en el sitio en Internet de las sociedades que cuenten con tales medios, sin perjuicio de informar las operaciones como hecho esencial cuando corresponda.

c) Aquellas operaciones entre personas jurídicas en las cuales la sociedad posea, directa o indirectamente, al menos un 95% de la propiedad de la contraparte.

Artículo 64 del Código Tributario

En condiciones normales, los precios en el mercado se determinan de acuerdo a la oferta y demanda existentes para un determinado bien, servicio, o derecho. En este sentido, se acostumbra que el precio sea fijado libremente por el vendedor y el comprador. Sin embargo, para evitar la fijación de precios entre las partes que no se correspondan con los de mercado, el artículo 64 del Código Tributario establece la facultad de tasación por parte de la Administración Tributaria cuando las operaciones se hayan realizado "notoriamente inferior a los corrientes en plaza o de los que normalmente se cobren en convenciones de similar naturaleza considerando las circunstancias en que se realiza la operación." En consecuencia, las operaciones que se realicen con cualquier entidad, deben realizarse a valores de mercado, so pena de ser ajustadas por la Administración Tributaria.

Artículo 41 E de la LIR

Asimismo, en la legislación local vigente, el principio mencionado en el apartado anterior, se encuentra consagrado en el Artículo 41 E de la Ley sobre Impuesto a la Renta ("LIR"), especificando su aplicación a transacciones que realicen compañías locales con entidades relacionadas del exterior, e incluyendo los métodos de análisis de las operaciones intercompañía para corroborar que se hayan realizado como entre terceros independientes.

Directrices de la OCDE – Servicios Intragruppo

Las Directrices de la OCDE proveen consideraciones especiales para el tratamiento de servicios intragrupo en su Capítulo VII.

Los servicios pueden incluir la gestión, coordinación y el control de servicios para un grupo de entidades. El costo de proveer dichos servicios puede ser asumido inicialmente por la matriz o bien por un miembro designado, pero con el fin de alinearse con el principio de plena competencia, debe ser cargado a los beneficiarios actuales de los servicios.

En este sentido, en el análisis de los precios de transferencia de servicios intragrupo, existen dos cuestiones: (i) *si los servicios intragrupo han sido verdaderamente provistos*, y (ii) *cuál, bajo el principio de plena competencia (arm's length principle), debería ser el cargo intragrupo por dichos servicios*¹¹.

¹¹ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.5

Consideración (i) si los servicios intragrupo han sido verdaderamente provistos

El hecho de que se haya efectuado un pago a una empresa asociada en concepto de servicios puede ser de utilidad para determinar si esos servicios se han prestado o no efectivamente, pero el simple desembolso no debe considerarse, a primera vista, como la prueba de que realmente ha existido una prestación de servicios. Asimismo, la ausencia de pagos o de contratos no debe llevar automáticamente a la conclusión que no se ha prestado ningún servicio intragrupo¹².

En las Directrices de la OCDE, se expone que para la verificación de la aplicación del principio de plena competencia, la cuestión de si se ha prestado un servicio intragrupo, depende de si la actividad supone un interés económico o comercial para un miembro del grupo. En este sentido, puede responderse a esta cuestión preguntándose si

- en circunstancias comparables, una empresa independiente hubiera estado dispuesta a pagar a otra empresa independiente por la ejecución de esta actividad; o
- si la hubiera ejecutado ella misma internamente.

Si estas últimas dos condiciones no se dan, en términos generales, no debe considerarse como un servicio intragrupo de conformidad con el principio de plena competencia¹³. El análisis precedente depende de los hechos y circunstancias reales, no siendo posible en abstracto definir categóricamente las actividades que constituyen o no una prestación de servicios intragrupo¹⁴. Sin embargo, las Directrices de la OCDE proveen un marco analítico dividiendo las actividades en dos tipos comunes¹⁵.

- El primer caso se da cuando un miembro del mismo grupo realiza servicios intragrupo para satisfacer las necesidades identificadas de una o varias empresas que forman parte del grupo. Aquí se puede responder directamente a la cuestión de si se ha prestado un servicio. En general, en circunstancias comparables, una empresa independiente hubiera satisfecho la necesidad identificada ejerciendo ella misma la actividad o recurriendo a un tercero. En consecuencia, normalmente se deducirá que existe un servicio intragrupo¹⁶.

El segundo caso ocurre cuando una empresa asociada realiza actividades que afectan a varios miembros del grupo o al conjunto del grupo, para lo cual debe procederse a un análisis más complejo. En ocasiones, puede realizarse una actividad intragrupo para miembros del grupo, aun cuando éstos no tengan necesidad de ella (y por lo tanto no estarían dispuestos a pagar por ella si fueran empresas independientes). Se trataría de un tipo de actividad que un miembro del grupo (normalmente, la sociedad matriz o una sociedad holding regional) realiza únicamente debido a sus intereses en uno o varios miembros del grupo, es decir, en su calidad de accionista. Esta clase de actividad no se consideraría un servicio intragrupo y, por tanto, no justificaría un cargo a otros miembros del grupo. Por el contrario, los gastos asociados a este tipo de actividad deben soportarse y asignarse al nivel de los accionistas¹⁷, como podrían ser el caso de costes

¹² Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.18

¹³ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.6

¹⁴ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.7

¹⁵ Asimismo, se proveen ejemplos de circunstancias similares en donde se dilucida si existen o no servicios intragrupo.

¹⁶ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.8

¹⁷ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.9

relacionados con la estructura jurídica de la sociedad matriz, tales como las juntas generales de accionistas de la sociedad matriz, costos relativos a las obligaciones de la sociedad matriz en materia de registro contable (incluyendo la información financiera y de auditoría) de las operaciones, incluidos los relativos a la consolidación de informes; los costes de la auditoría de las cuentas de la filial por la sociedad matriz cuando dicha auditoría se realice exclusivamente en interés de la sociedad matriz, y los costes relacionados con la elaboración de los estados financieros consolidados del grupo, entre otros.

Asimismo, en las Directrices se especifica que, en general, no deberían considerarse servicios intragrupo las actividades que lleva a cabo un miembro del grupo que se limitan a **duplicar** un servicio que realiza por sí mismo otro miembro del grupo, o que realiza un tercero por cuenta de este otro miembro del grupo¹⁸.

En algunos casos, el servicio intragrupo realizado por un miembro del grupo, como un accionista o un centro de coordinación, sólo afecta a algunos miembros aunque indirectamente genere beneficios a otros miembros del grupo. Se puede citar como ejemplo el análisis de la cuestión de si es necesario reorganizar el grupo, adquirir nuevos miembros o suprimir una división.

Estas actividades pueden considerarse servicios intragrupo para los miembros a los que afecta, por ejemplo, aquéllos que realicen la adquisición o que supriman una de sus divisiones, pero aunque también pueden generar ventajas económicas para otros miembros del grupo no implicados en la decisión¹⁹, normalmente no se considera que esos otros miembros del grupo beneficiados de forma indirecta hayan recibido un servicio intragrupo, dado que las actividades que generan los beneficios no son tales que una empresa independiente hubiera estado dispuesta a adquirir.²⁰

Asimismo, no debería considerarse que una empresa asociada se beneficia de un servicio intragrupo cuando obtiene ventajas accesorias que sólo se generan por formar parte de una empresa mayor y no por ejercer una actividad específica. Por ejemplo, no hay prestación de servicios cuando una empresa asociada, por el mero hecho de ser filial, tiene una mejor calificación crediticia que si no lo fuera; pero se considera que existe un servicio intragrupo cuando su mejor calificación crediticia se deba a un aval de otro miembro del grupo o cuando la empresa se beneficie de la reputación del grupo debido a sus campañas de comercialización y de relaciones públicas. A estos efectos, debe distinguirse entre la asociación pasiva y la promoción activa de las características del grupo multinacional que refuerza la capacidad de obtención de beneficios para determinados miembros del grupo. En este sentido, hay que tener en cuenta los hechos y circunstancias que concurren en cada caso²¹.

Las otras actividades que pueden afectar al grupo en su conjunto son aquéllas centralizadas en la sociedad matriz o en un centro de servicios de grupo (como una cabecera regional de la compañía) y puestas a disposición del grupo (o de varios de sus miembros). Las actividades que

¹⁸ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.11. Sin embargo, existirían excepciones en el caso de que los servicios se dupliquen sólo temporalmente, por ejemplo, cuando un grupo multinacional se reorganiza para centralizar sus funciones de dirección o cuando la duplicidad tiene como finalidad reducir el riesgo de decisiones empresariales desafortunadas (por ejemplo, solicitando un segundo consejo jurídico sobre un tema).

¹⁹ Aumentando la eficiencia, las economías de escala u otras sinergias.

²⁰ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.12

²¹ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.13

se centralizan dependen del tipo de negocio y de la estructura organizacional del grupo pero, en general, suelen incluir:

- servicios administrativos, tales como planificación, coordinación, control presupuestario, asesoría financiera, contabilidad, auditoría, servicios jurídicos, factoraje, servicios informáticos;
- servicios financieros, tales como la supervisión de los flujos de tesorería y de la solvencia, de los aumentos de capital, de los contratos de préstamo, de la gestión de riesgo de los tipos de interés y del tipo de cambio y refinanciación;
- asistencia en las áreas de producción, compra, distribución y comercialización; y
- servicios de gestión de recursos humanos, tales como la selección de personal y la formación.
- a menudo, los centros de servicio del grupo ejecutan los trabajos de investigación y desarrollo o gestionan y protegen los activos intangibles de una parte o del conjunto del grupo multinacional.

En general, las actividades de este tipo se consideran como servicios intragrupo, dado que son el tipo de actividades por las que una empresa independiente estaría dispuesta a pagar, o que ejecutaría por sí misma²².

Al considerar si empresas independientes hubieran facturado la prestación de servicios, también sería importante considerar la forma que adoptaría la remuneración en condiciones de plena competencia. Por ejemplo, en lo que se refiere a servicios financieros tales como préstamos, operaciones de cambio de moneda y operaciones de cobertura, la remuneración normalmente se incorporaría en el margen, por lo que no cabe esperar que se aplique una tarifa adicional por el servicio prestado²³.

Se plantea otro problema en lo que se refiere a los servicios prestados "a pedido". La cuestión es saber si la disponibilidad de estos servicios constituye un servicio distinto en sí mismo para el que habría que fijar una remuneración de plena competencia (además de la remuneración de los servicios efectivamente prestados). La sociedad matriz o el centro de servicios del grupo puede estar dispuesto a suministrar, por ejemplo, asesoría de tipo financiero, administrativo, técnico, jurídico o fiscal y asistir a todos los miembros del grupo en cualquier momento. En ese caso, el servicio consiste en poner a disposición de las empresas asociadas personal, equipos, etc. Existen servicios intragrupo en la medida en que cabe plantearse razonablemente que una empresa independiente, en circunstancias comparables, incurriría en gastos en concepto de servicios a pedido para asegurar la disponibilidad de los servicios en cuestión cuando surja la necesidad de recurrir a ellos²⁴.

²² Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.14

²³ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.15

²⁴ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.16. Por ejemplo, no es extraño que una empresa independiente pague una "cuota" anual a un despacho de abogados que le pueda proporcionar asesoramiento jurídico y le represente en litigios. También puede citarse como ejemplo los contratos de servicios que permiten beneficiarse de forma prioritaria de los servicios de asistencia técnica para una red informática en caso de avería.

Estos servicios a pedido pueden variar en monto e importancia de un año a otro. Sin embargo, es poco probable que una empresa independiente incurra en gastos en concepto de servicios a pedido cuando la necesidad potencial de ese servicio es remota, cuando la ventaja de contar con estos servicios sea insustancial o cuando puedan obtenerse con inmediatez a través de otra vía sin que sea necesario suscribir contratos de asistencia permanente. En consecuencia, para determinar si se ha prestado un servicio intragrupo, debe tenerse en cuenta el beneficio que aportan a una sociedad del grupo los acuerdos de prestación de servicios a pedido, examinando quizá el número de veces que se ha recurrido a ellos a lo largo de varios años, en lugar de únicamente examinar el año en que se ha de efectuar un pago²⁵.

Consideración (ii) cuál, bajo el principio del operador independiente (arm's length principle), debería ser el cargo intragrupo por dichos servicios

Una vez determinado que se ha realizado un servicio intragrupo, se debe precisar, al igual que para otras operaciones intragrupo, si el importe de la remuneración, cuando exista, se ajusta al principio de plena competencia. Esto significa que el precio facturado por los servicios intragrupo debería ser el que habrían fijado y aceptado dos empresas independientes en circunstancias comparables. En consecuencia, estas operaciones no deben someterse a un tratamiento fiscal distinto al de las operaciones comparables entre empresas independientes por el mero hecho de haberse realizado entre empresas asociadas²⁶.

Asimismo, para determinar el precio de plena competencia de los servicios intragrupo, debe considerarse tanto el punto de vista del proveedor del servicio como el del beneficiario. A estos efectos, los factores relevantes comprenden el valor del servicio para el destinatario y el importe que una empresa independiente comparable hubiera estado dispuesta a pagar por ese servicio en circunstancias comparables, así como los costes para el proveedor del servicio²⁷.

Las Directrices de la OCDE establecen como posible la determinación de los cargos de servicios intragrupo a través de un método directo o a través de varios métodos indirectos. El método directo es utilizado cuando a las compañías vinculadas se les carga un gasto identificable por un servicio específico. Por lo general, los grupos multinacionales pueden adoptar un sistema de cargo directo, especialmente cuando, además de los servicios prestados a empresas asociadas, también prestan servicios similares a empresas independientes. Si determinados servicios no sólo se proveen a empresas asociadas sino también a empresas independientes en condiciones comparables y como una parte sustancial del negocio, podría presumirse que el grupo multinacional tiene la posibilidad de justificar el cálculo del cargo facturado sobre una base independiente (por ejemplo, registrando contablemente los trabajos efectuados y los gastos incurridos para la ejecución de los contratos suscritos con terceros). En consecuencia, se fomenta la utilización del cargo directo por parte de las multinacionales en relación con sus operaciones con empresas asociadas. Sin embargo, debe admitirse que este criterio no es siempre el más apropiado si, por ejemplo, los servicios prestados a terceros tiene un carácter ocasional o marginal²⁸.

Es frecuente que el método de cargo directo de los servicios intragrupo resulte tan difícil de aplicar para las multinacionales que éstas opten por desarrollar otros métodos de facturación para los servicios prestados por las sociedades matrices o por los centros de servicios. En estos

²⁵ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.17

²⁶ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.19

²⁷ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.29

²⁸ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.22

casos, las prácticas seguidas por los grupos multinacionales para la facturación de los servicios intragrupo suelen consistir en la confección de acuerdos que son: a) fácilmente identificables aunque no se basen en el método de cargo directo; o b) más difíciles de identificar, y que pueden incorporarse en la facturación de otras operaciones y repartirse entre los miembros del grupo siguiendo ciertos criterios o, en algunos casos, no repartirse en modo alguno²⁹.

Asimismo, en ciertos casos, la naturaleza del servicio prestado puede exigir un método de cargo indirecto; por ejemplo, cuando sólo puede cuantificarse de forma aproximada o estimada la proporción del valor de los servicios prestados a las diversas entidades. Este problema puede plantearse, por ejemplo, cuando las actividades de promoción de ventas realizadas a nivel central (con ocasión de exposiciones universales, en prensa internacional o por medio de otras campañas publicitarias centralizadas) pueden afectar a la cantidad de bienes producidos o vendidos por un cierto número de sociedades filiales. Otro caso sería cuando un registro y análisis separado de las actividades de prestación de servicios correspondientes a cada beneficiario, implique una carga administrativa desproporcionada respecto de las propias actividades. En estos casos, la facturación podría determinarse mediante un reparto entre todos los beneficiarios potenciales de los costes que no pueden imputarse directamente, es decir, que no pueden asignarse de forma específica a los destinatarios efectivos de los distintos servicios. Para cumplir con el principio de plena competencia, el método de atribución elegido debe alcanzar un resultado compatible con lo que empresas independientes comparables hubieran estado dispuestas a aceptar³⁰.

La remuneración de los servicios prestados a una empresa asociada puede incluirse en el precio de otras operaciones. Por ejemplo, el precio de la cesión de una licencia de una patente o de conocimientos prácticos (*know-how*), puede incluir un pago en concepto de servicios de asistencia técnica o de servicios centralizados realizados para el licenciatario, o de asesoría de gestión de comercialización de los bienes producidos al amparo de la licencia. En estos casos, la administración tributaria y los contribuyentes tendrán que comprobar que no se facture ningún pago adicional en concepto de servicios prestados y que no haya doble deducción³¹.

Al depender del método empleado para determinar una remuneración de plena competencia por los servicios intragrupo, puede plantearse si es necesario que el precio aplicado permita al proveedor de los servicios obtener un beneficio. En una operación de plena competencia, una empresa independiente normalmente trataría de facturar sus servicios de modo que obtuviera un beneficio en lugar de prestarlos a precio de coste.

Para determinar la remuneración de plena competencia es necesario tener en cuenta las alternativas económicas disponibles para el destinatario del servicio. Sin embargo, hay circunstancias en las que una empresa independiente puede no obtener un beneficio sólo por la prestación del servicio, por ejemplo, cuando el proveedor del servicio tiene unos costes (previsibles o reales) que exceden del valor normal de mercado y a pesar de ello acepta prestar ese servicio para aumentar su rentabilidad, quizás completando así su gama de actividades. En consecuencia, no es siempre necesario que el precio de plena competencia se traduzca en un beneficio para la empresa asociada que presta un servicio intragrupo.

²⁹ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.23

³⁰ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.24

³¹ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.27

Adicionalmente de acuerdo a las Directrices de la OCDE se definen los parámetros que debe cumplir un servicio para considerarse de bajo valor agregado, los mismos son:

- Son de apoyo por naturaleza;
- No forman parte del negocio principal del grupo;
- No requieren el uso de intangibles únicos y valiosos, ni conllevan a la creación de intangibles únicos y valiosos; y
- No involucran la asunción o control de riesgos sustanciales o significativos, y no conllevan a la creación de riesgos significativos³².

Algunos de los servicios comúnmente considerados como servicios de bajo valor agregado, se encuentran:

- Contabilidad y auditoría;
- Procesamiento y administración de cuentas por cobrar y por pagar;
- Actividades de recursos humanos, tales como reclutamiento y selección, entrenamiento y desarrollo del personal, servicios de remuneración, y desarrollo y monitoreo de procedimientos de salud, seguridad y estándares ambientales relacionados con empleados;
- Monitoreo y recolección de datos relacionados con salud, seguridad, ambiente y otros estándares que regulen el negocio;
- Servicios de tecnología de la información que no sean parte de la actividad principal del grupo, como instalación, mantención y actualización de sistemas de IT utilizados en el negocio, soporte de sistemas de información, entrenamiento en el uso de aplicaciones de sistemas de información, Help Desk, implementación y mantenimiento de sistemas de seguridad, entre otros;
- Soporte para comunicaciones internas y externas, así como relaciones públicas;
- Servicios legales, como preparación y revisión de contratos, acuerdos y otros documentos legales; consultas legales y opiniones, representación de la compañía, entre otros;
- Actividades relacionadas con obligaciones impositivas; y
- Servicios generales de naturaleza administrativa u oficina³³.

Para este tipo de servicios, se ofrece en las Directrices de la OCDE un método simplificado para la determinación de los cargos que cumplan con el principio de plena competencia. Los pasos a seguir son los siguientes:

³² Directrices de la OCDE 2017 párrafo 7.56

³³ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.48

- Calcular de manera anual de grupo o *pool* de todos los costos incurridos por los miembros del grupo en prestar los servicios intra-grupo de bajo valor agregado, de acuerdo a la categoría de servicio e identificando los centros de costo utilizados en la creación del *pool*³⁴.
- Asignar los costos entre los beneficiarios de acuerdo a la naturaleza del servicio. Como regla general, el criterio de asignación debería reflejar la necesidad de los servicios particulares subyacente. Por ejemplo, para servicios relacionados con personal, podría utilizarse el número de empleados; para servicios de IT el número de usuarios; para servicios de contabilidad el número total de transacciones relevantes o participación sobre activos totales. En otros casos, la participación sobre el total de ingresos podría ser apropiada³⁵.

Puede no haber la necesidad de aplicar más de un criterio de asignación si el contribuyente puede explicar las razones para concluir que el criterio único provee un reflejo razonable de los beneficios respectivos³⁶.

- El cargo estará constituido por los costos incurridos más el margen seleccionado, pagadero a la empresa que incurrió en los costos³⁷.

³⁴ -Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.52

³⁵ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.55

³⁶ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.56

³⁷ Directrices de la OCDE 2017, párrafo 7.58

Anexo B: Métodos de Precios de Transferencia

Métodos de Precios de Transferencia Reconocidos

La LIR establece en sus Artículo 41E los métodos a considerar para determinar los precios y condiciones que hubieran pactado partes independientes en operaciones comparables. Dichos métodos son consistentes con los contemplados por los Directrices de la OCDE³⁸.

La selección de un método de fijación de precios de transferencia, consiste en encontrar el método más apropiado para cada caso en particular. Para ello, el proceso de selección debe tener en cuenta las fortalezas y debilidades de los métodos reconocidos en la LIR. La idoneidad del método se medirá considerando la naturaleza de la transacción controlada, determinada a través de un análisis de comparabilidad, la disponibilidad de información confiable (en particular en los elementos de comparación no controlados) necesarias para aplicar el método seleccionado y / u otros métodos, y el grado de comparabilidad entre las transacciones controladas y no controladas, incluyendo la confiabilidad de los ajustes de comparabilidad que pueden ser necesarios para eliminar las diferencias materiales entre ellos. Ningún método es adecuado para todas las situaciones, ni tampoco es necesario demostrar que un determinado método no es adecuado, dadas determinadas circunstancias.

A continuación, se expone la caracterización de los Métodos. En la Sección siguiente se expondrá la selección del método más apropiado a los fines del presente análisis.

Método del Precio Comparable no controlado

El Método del Precio Comparable No Controlado (PC) consiste en determinar el precio o valor normal de mercado de los bienes o servicios, considerando el que hayan o habrían pactado partes independientes en operaciones y circunstancias comparables.

Por lo general, el PC es la forma más directa y confiable para probar la naturaleza arm's length de las transacciones relacionadas cuando es posible identificar transacciones comparables no controladas. Por lo tanto, cuando las transacciones son idénticas o cuando las diferencias se pueden cuantificar y eliminar, es preferible utilizar este método. Cabe resaltar que el PC requiere un alto nivel de comparabilidad en cuanto a los productos comparados.

Cabe mencionar que resulta posible aplicar este método mediante el uso de dos tipos de comparables:

1. Comparable interno: comparando el precio pactado en una transacción realizada por la Compañía con empresas relacionadas con aquel acordado en una transacción de la

³⁸ Directrices de la OCDE 2017, párrafos 2.1 a 2.155.

misma Compañía con terceros independientes, en la que se intercambiaron productos o servicios idénticos o muy similares.

2. Comparable externo: comparando el precio sujeto a análisis con el precio pactado entre dos terceros independientes que comercializaron productos o servicios idénticos o muy similares a los involucrados en la transacción analizada.

En este sentido, el PC es particularmente útil cuando existen operaciones comparables internas o bien cuando se trata de transacciones que cuentan con un precio de mercado de público y notorio conocimiento.

Método del Precio de Reventa

El Método del Precio de Reventa (PR) consiste en determinar el precio o valor normal de mercado de los bienes o servicios, considerando el precio o valor a que tales bienes o servicios son posteriormente revendidos o prestados por el adquirente a partes independientes.

Dicho método se utiliza con mayor frecuencia cuando se examinan empresas distribuidoras de productos, que no alteran físicamente o agregan valor a dichos productos.

Método del Costo más Margen

El Método del Costo más Margen (CM) consiste en determinar el precio o valor normal de mercado de bienes y servicios que un proveedor transfiere a un tercero, a partir de sumar a los costos directos e indirectos de producción, sin incluir gastos generales ni otros de carácter operacional, incurridos por tal proveedor, un margen de utilidad sobre dichos costos que se haya o habría obtenido entre partes independientes en operaciones y circunstancias comparables.

Este análisis se utiliza cuando la parte sometida a prueba se dedica principalmente a la fabricación, ensamblaje u otro tipo de producción de bienes, o cuando servicios esenciales son prestados entre empresas relacionadas.

Método de División de Utilidades

El Método de División de Utilidades (DU) consiste en determinar la utilidad que corresponde a cada parte en las operaciones respectivas, mediante la distribución entre ellas de la suma total de las utilidades obtenidas en tales operaciones.

Este método consiste en dos etapas. En la primera, se determina la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada entidad involucrada en la transacción. Posteriormente, se reasigna dicha utilidad o pérdida considerando elementos tales como activos, costos y gastos de cada una de las partes relacionadas, con respecto a las operaciones celebradas entre las partes relacionadas.

Este método es recomendable para analizar la transferencia de intangibles altamente rentables y suele aplicarse en transacciones altamente interrelacionadas, que no pueden evaluarse adecuadamente de forma independiente. La confiabilidad de los resultados obtenidos con el DU, es especialmente sensible a la calidad de los datos y los supuestos utilizados.

Método Transaccional de Márgenes Netos

El Método Transaccional de Márgenes Netos (TMN) consiste en determinar el margen neto de utilidades que corresponde a cada una de las partes en las transacciones u operaciones de que se trate, tomando como base el que hubiesen obtenido partes independientes en operaciones y circunstancias comparables.

Este método evalúa si una transacción es *arm's length*, comparando la utilidad de operación en una transacción vinculada, con aquella obtenida bajo términos y condiciones comparables, en transacciones comparables celebradas entre partes no relacionadas. En la aplicación del TMN, la parte relacionada a ser evaluada, deberá ser aquella funcionalmente más sencilla, que no posea intangibles valiosos o activos únicos.

Métodos Residuales

Los Métodos Residuales (MR) se utilizan cuando atendidas las características y circunstancias de cada caso no sea posible aplicar alguno de los métodos mencionados anteriormente, la empresa podrá determinar los precios o valores de sus operaciones utilizando otros métodos que razonablemente permitan determinar o estimar los precios o valores normales de mercado que hayan o habrían acordado partes independientes en operaciones y circunstancias comparables.

En tales casos calificados la empresa deberá justificar que las características y circunstancias especiales de las operaciones no permiten aplicar los métodos descritos anteriormente.

Anexo C: Proceso de Búsqueda de Compañías Comparables

La búsqueda de compañías comparables se realizó utilizando la base de datos *GV*³⁹ y *Compustat*⁴⁰, siendo una base de datos especializada en la publicación de información financiera de compañías públicas.

En la base mencionada se buscaron sociedades comparables utilizando el criterio de clasificación por código de actividad (SIC) de Estados Unidos.

El código SIC es un sistema de clasificación elaborado por el Departamento de Comercio de Estados Unidos que divide a las empresas de acuerdo a la actividad económica que desarrollan. A cada compañía se le asigna un código primario que indica la actividad económica de la que la compañía obtiene la mayor parte de sus ingresos y hasta 5 códigos secundarios.

Para identificar prestadores de servicios comparables se buscaron compañías públicas que clasificaran sus actividades bajo alguno de los siguientes códigos SIC primarios:

Tabla 9- Códigos SIC de Búsqueda

Código	Descripción del Código
8721	Servicios de contabilidad y auditoría
8741	Servicios administrativos
8742	Consultoría de gestión administrativa
8748	Servicios de consultoría

De las búsquedas efectuadas, fueron encontradas 32 compañías públicas con actividades potencialmente comparables a los servicios de alto valor agregado prestados por la Compañía.

Seguidamente, se revisaron las descripciones de la actividad de dichas compañías conforme el detalle que surge de las bases de datos. Durante esta revisión inicial, se eliminaron ciertas compañías por no realizar actividades comparables ni asumir riesgos similares a los que interesa analizar en esta sección.

Para las sociedades remanentes, identificadas como potenciales comparables luego del análisis de la descripción de las actividades que surge de las bases de datos, se analizó la descripción integral de la actividad y la información financiera que surge de los balances de publicación anuales más recientes de cada una de ellas, así como del formulario 10-K, 20-F o ARS en caso

³⁹ Base de datos actualizada a abril de 2018 / abril de 2019.

⁴⁰ Base de datos actualizada a marzo de 2018 / marzo de 2019.

de existir, presentados por las mismas ante la SEC.

Las compañías se eliminaron si presentaban alguna de las siguientes características:

- Estaban significativamente involucradas en diferentes actividades (manufactura, reventa de bienes, otras);
- Prestaban servicios no relacionados y con diferencias en el nivel de valor agregado.
- Interrupción en sus actividades.
- Pérdidas recurrentes.
- La compañía se encuentra radicada en un paraíso fiscal.

Basados en estos criterios y como resultado final de esta búsqueda, se seleccionaron como comparables 6 compañías. Las mismas son:

Tabla 10 – Descripción Compañías Comparables

N°	Compañía	Descripción de negocio
1	Cbiz Inc.	Cbiz Inc presta servicios personalizados de consultoría en las áreas de contabilidad e impuestos, seguros, pagos y recursos humanos.
2	Fti Consulting Inc.	FTI Consulting Inc presta servicios de consultoría y creación de ventajas competitivas. Su principal objetivo es la creación de valor para las empresas.
3	Hackett Group Inc.	The Hackett Group Inc ofrece servicios de consultoría estratégica basada en la propiedad intelectual. Se dedica a la implementación de mejores prácticas para empresas.
4	Huron Consulting Group Inc.	Huron Consulting Group Inc presta servicios de consultoría operacional y financiera. Se enfoca principalmente en el sector salud y educativo.
5	Navigant Consulting Inc.	Navigant Consulting Inc presta servicios de consultoría y experiencia técnica. Se especializa en asesoría de negocios, administración de riesgos y análisis económico.
6	Resources Connection Inc.	Resources Connection Inc presta servicios de consultoría administrativa. Se espializa en la agilidad y mejoras operativas.

Fuente: Compustat y GV

Selección del indicador de rentabilidad

Una aplicación confiable del TMN requiere que se seleccione un indicador de rentabilidad o margen de rentabilidad, que produzca la medida más confiable de ingresos que hubiera obtenido una parte relacionada si hubiera negociado con partes independientes, tomando en consideración todas las características y circunstancias.

Un indicador de rentabilidad mide el rendimiento de la operación de la compañía, de los recursos y del manejo del riesgo. La confiabilidad del indicador elegido puede mejorarse a través de un número de ajustes por diferencias en el capital empleado y diferencias en las funciones realizadas.

Una ventaja del TMN es que los indicadores o márgenes utilizados para evaluar la naturaleza *arm's length* de las operaciones relacionadas se ven menos afectados por las diferencias en los productos que por las diferencias en las funciones.

Los indicadores de rentabilidad se pueden identificar como razones financieras, las cuales pueden obtenerse básicamente tomando la información, tanto de los estados de resultados, como del balance general⁴¹.

El indicador de rentabilidad más apropiado para evaluar si la utilidad cumple con el principio *arm's length* es el margen operativo sobre costos y gastos (MOCG), ya que mide la rentabilidad de una empresa prestadora de servicios en términos de su capacidad para ganar un margen sobre sus costos y gastos operacionales.

Su fórmula de cálculo se puede apreciar en la fórmula a continuación:

$$\text{MOCG} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Costos + Gastos Total}}$$

⁴¹ Véase el Anexo G para mayor detalle sobre los indicadores de rentabilidad.

Anexo D: Matriz de búsqueda de compañías potencialmente comparables

Prestación de Servicios de Alto Valor

Método TMN – Etapa 1
Base de Datos Global Vantage

N°	Compañía Potencialmente Comparable	Estatus	Razón de exclusión
1	Chaoyue Group Ltd -GV	Rechazada	Criterio Financiero: Pérdida operativa consecutiva en los últimos 3 años de información financiera disponible.
2	China Reg Medicine Intl Ltd -GV	Rechazada	Criterio Financiero: Pérdida operativa consecutiva en los últimos 3 años de información financiera disponible.
3	Hua Lien Intl Hldgs Co Ltd -GV	Rechazada	Criterio Financiero: Pérdida operativa consecutiva en los últimos 3 años de información financiera disponible.
4	Tempo Participacoes Sa -GV	Rechazada	Descripción de negocio: Ofrece servicios de asistencia en el sector salud.

Fuente: *Global Vantage*.

Método TMN – Etapa 2
Base de Datos Compustat

N°	Compañía Potencialmente Comparable	Estatus	Razón de exclusión
1	Accenture Plc	Rechazada	Ofrece servicios de consultoría administrativa y de tecnología.

Nº	Compañía Potencialmente Comparable	Estatus	Razón de exclusión
2	Accretive Health Inc	Rechazada	Descripción de negocio: Ofrece servicios de servicios de gestión de ciclo de ingresos para hospitales y proveedores de atención médica. .
3	Advantex Marketing Intl Inc	Rechazada	Descripción de negocio: Ofrece servicios de mercadotecnia y programas de lealtad (CRM).
4	Advisory Board Co	Rechazada	Criterio Financiero: Alto nivel de activos intangibles.
5	Butler National Corp	Rechazada	Descripción de negocio: Distribuye productos y componentes aeroespaciales.
6	Cartesian Inc	Rechazada	Criterio Financiero: Pérdida operativa consecutiva en los últimos 3 años de información financiera disponible.
7	Cbiz Inc	Aceptada	
8	Cd International Enterprises	Rechazada	Criterio Financiero: Pérdida operativa consecutiva en los últimos 3 años de información financiera disponible.
9	Ceb Inc	Rechazada	Descripción de negocio: Ofrece servicios de consultoría y tecnología.
10	Exponent Inc	Rechazada	Criterio Financiero: Alto nivel de activos intangibles.
11	Fti Consulting Inc	Rechazada	Compra de una compañía. Proceso de fusión por incorporación
12	Hackett Group Inc	Aceptada	
13	Hill International Inc	Rechazada	Descripción de negocio: Ofrece servicios de consultoría de proyectos a la industria de la construcción.
14	Huron Consulting Group Inc	Aceptada	
15	Ibi Group Inc	Rechazada	Descripción de negocio: Ofrece servicios de consultoría en áreas de ingeniería y arquitectónico.
16	Icf International Inc	Rechazada	La Compañía provee servicios de administración, tecnología y servicios profesionales a agencias gubernamentales y clientes comerciales.
17	Magellan Health Inc	Rechazada	Descripción de negocio: Ofrece servicios de servicios de gestión de la asistencia sanitaria.
18	Mattersight Corp	Rechazada	Criterio Financiero: Pérdida operativa consecutiva en los últimos 3 años de información financiera disponible.
19	Maximus Inc	Rechazada	Descripción de negocio: Ofrece servicios de call center para el sector salud. .
20	Morneau Shepell Inc	Rechazada	Descripción de negocio: Ofrece servicios de orientación para el retiro de empleados.
21	Navigant Consulting Inc	Aceptada	
22	Paychex Inc	Rechazada	Descripción de negocio: Ofrece servicios de staffing y administración de nómina.
23	People Corp	Rechazada	Descripción de negocio: Ofrece servicios de orientación para el retiro de empleados.
24	Pharma-Bio Serv Inc	Rechazada	Descripción de negocio: Ofrece servicios de manejo de riesgos, soporte en laboratorios, seminarios médicos y renta de equipo médico.
25	Prgx Global Inc	Rechazada	Descripción de negocio: Ofrece servicios de auditoría.
26	Resources Connection Inc	Aceptada	
27	Root9B Technologies Inc	Rechazada	Criterio Financiero: Pérdida operativa consecutiva en los últimos 3 años de información financiera disponible.
28	Tss Inc	Rechazada	Criterio Financiero: Pérdida operativa consecutiva en los últimos 3 años de información financiera disponible.

Fuente: *Compustat*.

Anexo E: Información financiera de las compañías comparables

Prestación de Servicios de Alto Valor Información Financiera 2016-2018

Información Financiera	CBIZ INC	FTI CONSULTING INC	HACKETT GROUP INC	HURON CONSULTING GROUP INC	NAVIGANT CONSULTING INC	RESOURCES CONNECTION INC
Mes de cierre	Dec 2015-Dec 2017	Dec 2016-Dec 2018	Dec 2016-Dec 2018	Dec 2015-Dec 2017	Dec 2016-Dec 2018	May 2016-May 2018
País	USA	USA	USA	USA	USA	USA
Tasa de interés	3,62%	4,17%	4,17%	3,62%	4,17%	3,81%
Estado de Resultados						
Ventas	801.864.667	1.882.001.000	286.770.000	791.584.000	936.807.000	612.020.333
Costos	680.714.667	1.217.664.000	186.777.000	503.798.000	674.903.333	378.838.333
Resultado Bruto	121.150.000	664.337.000	99.993.000	287.786.000	261.903.667	233.182.000
Gastos	33.923.333	443.303.333	59.233.333	163.523.333	158.149.000	182.839.667
Depreciación y amortización	21.849.333	43.481.333	4.317.000	45.902.333	34.753.667	4.466.000
Resultado Operativo	65.377.333	177.552.333	36.442.667	78.360.333	69.001.000	45.876.333
Balance General						
Cuentas por cobrar	172.420.667	517.461.000	52.489.333	148.918.667	236.506.333	108.827.000
Inventario	-	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar	44.234.000	15.861.667	8.317.333	7.895.667	12.523.667	16.996.000
Ajustes Contables						
Amortización de intangibles	16.412.667	18.010.333	1.853.000	33.233.333	9.217.667	796.000
<i>Pension Plans - Service Cost</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Postretirement Service Cost</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Periodic Pension Cost (Net)</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Periodic Postretirement Benefit Cost (Net)</i>	-	-	-	-	-	-

Fuente: Compustat y Global Vantage.

Información Financiera 2015-2017

Información Financiera	CBIZ INC	FTI CONSULTING INC	HACKETT GROUP INC	HURON CONSULTING GROUP INC	NAVIGANT CONSULTING INC	RESOURCES CONNECTION INC
Mes de cierre	Dec 2014- Dec 2016	Dec 2015-Dec 2017	Dec 2015- Dec 2017	Dec 2015-Dec 2017	Dec 2015-Dec 2017	May 2015- May 2017
País	USA	USA	USA	USA	USA	USA
Tasa de interés	3,34%	3,62%	3,62%	3,62%	3,62%	3,43%
Estado de Resultados						
Ventas	756.579.00 0	1.799.091.66 7	278.454.33 3	791.584.000	995.431.000	590.840.333
Costos	640.007.66 7	1.163.335.33 3	182.664.66 7	503.798.000	710.307.667	363.556.000
Resultado Bruto	116.571.33 3	635.756.333	95.789.667	287.786.000	285.123.333	227.284.333
Gastos	34.076.333	432.314.000	59.751.333	163.523.333	161.112.667	175.758.000
Depreciación y amortización	20.772.667	46.788.000	4.302.000	45.902.333	36.950.667	3.772.000
Resultado Operativo	61.722.333	156.654.333	31.736.333	78.360.333	87.060.000	47.754.333
Balance General						
Cuentas por cobrar	157.336.66 7	499.186.333	48.235.667	148.918.667	248.752.000	97.534.333
Inventario	-	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar	39.369.333	13.264.667	8.607.667	7.895.667	11.255.333	13.672.667
Ajustes Contables						
Amortización de intangibles	15.309.667	19.265.000	1.799.000	33.233.333	10.224.000	336.000
<i>Pension Plans - Service Cost</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Postretirement Service Cost</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Periodic Pension Cost (Net)</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Periodic Postretirement Benefit Cost (Net)</i>	-	-	-	-	-	-

Fuente: Compustat y Global Vantage.

Información Financiera 2018

Información Financiera	CBIZ INC	FTI CONSULTING INC	HACKETT GROUP INC	HURON CONSULTING GROUP INC	NAVIGANT CONSULTING INC	RESOURCES CONNECTION INC
Mes de cierre	dic-17	dic-18	dic-18	dic-17	dic-18	may-18
País	USA	USA	USA	USA	USA	USA
Tasa de interés	4,10%	4,90%	4,90%	4,10%	4,90%	4,40%
Estado de Resultados						
Ventas	855.340.000	2.027.877.000	285.887.000	807.745.000	743.614.000	654.129.000
Costos	732.523.000	1.296.538.000	184.793.000	530.242.000	550.492.000	408.074.000
Resultado Bruto	122.817.000	731.339.000	101.094.000	277.503.000	193.122.000	246.055.000
Gastos	33.295.000	465.636.000	59.289.000	173.664.000	138.571.000	195.042.000
Depreciación y amortización	23.061.000	39.698.000	4.834.000	49.145.000	26.501.000	6.389.000
Resultado Operativo	66.461.000	226.005.000	36.971.000	54.694.000	28.050.000	44.624.000
Balance General						
Cuentas por cobrar	188.300.000	554.608.000	54.807.000	159.396.000	179.923.000	130.452.000
Inventario	-	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar	51.375.000	17.728.000	7.429.000	9.194.000	13.302.000	23.280.000
Ajustes Contables						
Amortización de intangibles	17.787.000	14.462.000	2.369.000	35.800.000	6.461.000	2.298.000
<i>Pension Plans - Service Cost</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Postretirement Service Cost</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Periodic Pension Cost (Net)</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Periodic Postretirement Benefit Cost (Net)</i>	-	-	-	-	-	-

Fuente: Compustat y Global Vantage.

Información Financiera 2017

Información Financiera	CBIZ INC	FTI CONSULTING INC	HACKETT GROUP INC	HURON CONSULTING GROUP INC	NAVIGANT CONSULTING INC	RESOURCES CONNECTION INC
Mes de cierre	dic-16	dic-17	dic-17	dic-16	dic-17	may-17
País	USA	USA	USA	USA	USA	USA
Tasa de interés	3,51%	4,10%	4,10%	3,51%	4,10%	3,67%
Estado de Resultados						
Ventas	799.832.00 0	1.807.732.00 0	285.862.00 0	797.984.000	1.032.327.00 0	583.411.000
Costos	675.628.00 0	1.184.383.00 0	184.825.00 0	509.305.000	747.274.000	362.086.000
Resultado Bruto	124.204.00 0	623.349.000	101.037.00 0	288.679.000	285.053.000	221.325.000
Gastos	36.319.000	429.722.000	59.915.000	160.204.000	166.922.000	179.571.000
Depreciación y amortización	22.098.000	41.740.000	4.532.000	46.639.000	37.786.000	3.452.000
Resultado Operativo	65.787.000	151.887.000	36.590.000	81.836.000	80.345.000	38.302.000
Balance General						
Cuentas por cobrar	175.354.00 0	522.878.000	55.262.000	145.536.000	267.841.000	98.222.000
Inventario	-	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar	45.772.000	14.078.000	8.434.000	7.273.000	12.398.000	14.102.000
Ajustes Contables						
Amortización de intangibles	16.720.000	17.263.000	2.090.000	34.200.000	8.960.000	-
<i>Pension Plans - Service Cost</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Postretirement Service Cost</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Periodic Pension Cost (Net)</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Periodic Postretirement Benefit Cost (Net)</i>	-	-	-	-	-	-

Fuente: Compustat y Global Vantage.

Información financiera 2016

Información Financiera	Cbiz Inc	Fti Consulting Inc	Hackett Group Inc	Huron Consulting Group Inc	Navigant Consulting Inc	Resources Connection Inc
Mes de cierre	Dec2016	Dec2016	Dec2016	Dec2016	Dec2016	May2016
País	USA	USA	USA	USA	USA	USA
Tasa de interés	3,51%	3,51%	3,51%	3,51%	3,51%	3,36%
Estado de Resultados						
Ventas	799.832.000	1.810.394.000	288.561.000	797.984.000	1.034.480.000	598.521.000
Costos	675.628.000	1.160.071.000	191.927.000	509.305.000	726.944.000	366.355.000
Resultado Bruto	124.204.000	650.323.000	96.634.000	288.679.000	307.536.000	232.166.000
Gastos	36.319.000	434.552.000	58.496.000	160.204.000	168.954.000	173.906.000
Depreciación y amortización	22.098.000	61.006.000	3.585.000	46.639.000	39.974.000	3.557.000
Resultado Operativo	65.787.000	154.765.000	34.553.000	81.836.000	98.608.000	54.703.000
Balance General						
Cuentas por cobrar	175.354.000	474.897.000	47.399.000	145.536.000	261.755.000	97.807.000
Inventario	-	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar	45.772.000	15.779.000	9.089.000	7.273.000	11.871.000	13.606.000
Ajustes Contables						
Amortización de intangibles	-	22.306.000	1.100.000	34.200.000	12.232.000	90.000
<i>Pension Plans - Service Cost</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Postretirement Service Cost</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Periodic Pension Cost (Net)</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Periodic Postretirement Benefit Cost (Net)</i>	-	-	-	-	-	-

Fuente: Compustat y GV

Información financiera 2015

Información Financiera	Cbiz Inc	Fti Consulting Inc	Hackett Group Inc	Huron Consulting Group Inc	Navigant Consulting Inc	Resources Connection Inc
Mes de cierre	Dec2015	Dec2015	Dec2015	Dec2015	Dec2015	May2015
País	USA	USA	USA	USA	USA	USA
Tasa de interés	3,26%	3,26%	3,26%	3,26%	3,26%	3,25%
Estado de Resultados						
Ventas	750.422.000	1.779.149.000	260.940.000	769.023.000	919.486.000	590.589.000
Costos	633.993.000	1.133.552.000	173.383.000	471.847.000	656.705.000	362.227.000
Resultado Bruto	116.429.000	645.597.000	87.557.000	297.176.000	262.781.000	228.362.000
Gastos	32.156.000	432.668.000	60.843.000	156.702.000	147.462.000	173.797.000
Depreciación y amortización	20.389.000	49.618.000	4.789.000	41.923.000	33.092.000	4.307.000
Resultado Operativo	63.884.000	163.311.000	21.925.000	98.551.000	82.227.000	50.258.000
Balance General						
Cuentas por cobrar	153.608.000	499.784.000	42.046.000	141.824.000	216.660.000	96.574.000
Inventario	-	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar	35.555.000	9.937.000	8.300.000	7.220.000	9.497.000	13.310.000
Ajustes Contables						
Amortización de intangibles	14.731.000	18.226.000	2.207.000	29.700.000	9.480.000	918.000
<i>Pension Plans - Service Cost</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Postretirement Service Cost</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Periodic Pension Cost (Net)</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Periodic Postretirement Benefit Cost (Net)</i>	-	-	-	-	-	-

Fuente: Compustat y GV

Deloitte© se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, es una compañía privada limitada por garantía, de Reino Unido, y a su red de firmas miembro, cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente. Por favor, vea en www.deloitte.cl/acercade la descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembro.

©2019 Deloitte Advisory SpA