

SELECCIÓN DE **COMPARABLES** UNA CUESTIÓN DE **CRITERIO**

SELECCIÓN DE COMPARABLES, UNA CUESTIÓN DE CRITERIO



Carolina Samaniego
Transfer Pricing Manager

1.33. (...) el “análisis de comparabilidad” constituye el núcleo de la aplicación del principio de plena competencia. La aplicación de este principio se basa en la comparación de las condiciones de una operación vinculada con aquellas que se pactarían entre empresas independientes que realizaran una operación comparable en circunstancias comparables. Dos son los aspectos clave de este análisis: el primero es identificar las relaciones comerciales o financieras entre las empresas asociadas, así como las condiciones y circunstancias con relevancia económica de dichas relaciones al objeto de definir de forma precisa la operación vinculada; el segundo aspecto es comparar las condiciones y circunstancias con relevancia económica de la operación vinculada y definida de forma precisa con las de operaciones comparables realizadas entre empresas independientes (...)

Directrices de la OCDE.

La correcta aplicación del **principio de plena competencia** requiere que las transacciones entre partes vinculadas se valoren como si hubieran ocurrido entre empresas independientes actuando en condiciones de mercado. Tal como lo establece el segundo artículo innumerado luego del artículo 15 de la Ley de Régimen Tributario Interno:

“ Art. (...) - Principio de plena competencia.- Para efectos tributarios se entiende por principio de plena competencia aquel por el cual, cuando se establezcan o impongan condiciones entre partes relacionadas en sus transacciones comerciales o financieras, que difieran de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que hubieren sido obtenidas por una de las partes de no existir dichas condiciones pero que, por razón de la aplicación de esas condiciones no fueron obtenidas, serán sometidas a imposición.

En este contexto, uno de los elementos más críticos del análisis de precios de transferencia es la identificación de comparables, que permitan contrastar los márgenes o precios de la parte analizada con referentes internos o externos. La confiabilidad de los resultados depende, en gran medida, de la calidad de la muestra seleccionada y de la rigurosidad metodológica empleada.

Este artículo tiene como objetivo detallar los criterios técnicos previos a la búsqueda de comparables, explicar la metodología para su selección, y destacar buenas prácticas para asegurar una muestra sólida y defendible ante las autoridades fiscales.

Criterios técnicos para la búsqueda de comparables:

Antes de iniciar una búsqueda de compañías comparables en bases de datos especializadas, es imprescindible establecer criterios técnicos claros y sólidos que garanticen la calidad, objetividad y consistencia del análisis.

Los factores de comparabilidad permiten filtrar de forma adecuada el universo de empresas potencialmente comparables, enfocando la selección únicamente en aquellas que realmente reflejan condiciones de mercado similares a las de la parte analizada. Entre estos criterios se incluyen: disponibilidad de información cualitativa y cuantitativa, segmentos de negocio, características de las operaciones, análisis funcional, circunstancias económicas o de mercado, estrategias de negocio, entre otros.

Dicho esto, es importante admitir que, en la práctica, la información accesible sobre los factores que influyen en las operaciones que constituyen comparables externos, es limitado. Por ello, para lograr una estimación fiable de un resultado en condiciones de plena competencia es necesario aplicar flexibilidad y buen juicio.

1

Definición clara del perfil funcional de la parte analizada

Con el objetivo de identificar **el perfil operativo** de la compañía analizada y, en consecuencia, delimitar los filtros que permitan identificar a las comparables adecuadas, se recomienda tomar en cuenta lo siguiente:

- **Analizar las funciones**, activos y riesgos de la parte evaluada, incluyendo el modo en que esas funciones se relacionan con la generación de valor.
- **Analizar los segmentos** de negocio para identificar si es una empresa de servicios, manufacturera, de distribución, etc.
- **Identificar los términos contractuales** entre partes relacionadas.
- **Reconocer las características** de los bienes transferidos o de los servicios prestados.
- **Analizar las circunstancias económicas** de las partes y del mercado en el que operan.
- **Identificar las estrategias** empresariales que persiguen las partes.

2

Selección del método de precios de transferencia

El método define el tipo de comparables que se buscarán. Por ejemplo, si se utiliza el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional, la búsqueda se enfocará en empresas funcionalmente comparables.

3

Definición de los criterios de búsqueda

A continuación, un detalle de los principales criterios:

- **Bases de datos:** Las bases de datos comerciales suelen ser una fuente común de información. Sin embargo, su uso puede no ser imprescindible si se dispone de otras fuentes confiables, como los comparables internos. En caso de recurrir a las bases de datos, es fundamental que se utilicen de manera objetiva, con el propósito de encontrar información comparable que sea fiable.

Los siguientes son ejemplos de bases de datos: Orbis, RoyaltyStat, Compustat, S&P Capital IQ, TP Catalyst, entre otras. En la práctica, realizar un análisis de comparabilidad basado exclusivamente en una base de datos puede poner en duda la confiabilidad del resultado, debido a las limitaciones de información necesaria para evaluar la comparabilidad. Para compensar esta carencia, es necesario refinar las búsquedas incorporando otras fuentes públicas de información.

- **Ubicación geográfica:** Con respecto a los comparables en cada país, a veces no hay suficientes datos locales, por lo que, pueden usarse los comparables de otros países, pero no se deben aceptar o rechazar solo por ser extranjeros. Hay que analizarlos caso por caso, viendo si cumplen con los criterios de comparabilidad.
- **Selección de la industria:** Para lo cual se pueden aplicar los siguientes códigos: SIC, NAICS, CIIU, entre otros.
- **Tipo de compañías:** Empresas activas, públicas y que no presenten pérdidas operativas a menos que se justifique de forma objetiva y detallada que tales pérdidas corresponden a circunstancias de mercado, industria u otro criterio de comparabilidad; y, se demuestre fehacientemente que las condiciones que llevan a la pérdida no son consecuencia de características que afectan la comparabilidad.
- **Disponibilidad de información cualitativa y cuantitativa:** Seleccionar compañías con información disponible y consistente para el periodo de análisis. Disponer de los reportes anuales completos y que cuenten con información confiable.
- **Revisión cualitativa y cuantitativa de las compañías potencialmente comparables:**
 - a Revisión del perfil de negocio de cada empresa y descartar a aquellas que no son comparables funcionalmente (por ejemplo, desarrollan intangibles, hacen investigación y desarrollo, o tienen riesgos distintos). Tomar como referencia las descripciones de negocio, sitios web o informes anuales para verificar actividades reales.
 - b Operaciones con partes relacionadas: Identificar compañías comparables que no presenten operaciones relevantes con partes relacionadas o que de tenerlas que las mismas hayan sido eliminadas en la consolidación de estados financieros.
 - c Es buena práctica excluir: Empresas con pérdidas recurrentes, salvo que estén justificadas; empresas con reestructuraciones, adquisiciones o eventos extraordinarios; y compañías con modelos de negocio únicos o intangibles difíciles de valorar.
 - d Ajustes de comparabilidad: En la práctica, es poco frecuente encontrar empresas exactamente iguales. Por ello, si existen diferencias que puedan afectar significativamente la comparabilidad, se deben aplicar ajustes lo suficientemente precisos para eliminar el efecto de estas diferencias. Los ajustes de comparabilidad deben estar técnicamente justificados, cuantificados con métodos consistentes y documentados adecuadamente.

Cálculo del rango de plena competencia

En la medida en que precios de transferencia no es una ciencia exacta, habrá muchas ocasiones donde la aplicación del método o métodos más apropiados conduzcan a un rango de cifras en el que todas ellas sean relativamente igual de fiables. Por lo cual, se debe construir un rango de plena competencia que sirva como punto de referencia para evaluar las operaciones vinculadas.

Documentación

- Documentar cada paso: criterios, filtros, razones de exclusión, base de datos usada.
- Conservar capturas, resultados y perfiles de empresa para respaldo en auditorías.

Conclusión:

La selección de comparables es uno de los pilares más delicados y determinantes dentro del análisis de precios de transferencia. Una búsqueda rigurosa, basada en criterios técnicos sólidos, permite construir una muestra defendible ante la Administración Tributaria y garantiza que los resultados reflejen con fidelidad el principio de plena competencia.

Una correcta selección de comparables fortalece la posición fiscal de la compañía, minimiza riesgos de ajustes y demuestra un enfoque responsable en la gestión tributaria de operaciones vinculadas. En este sentido, la metodología empleada debe ser transparente y debidamente documentada, desde los filtros iniciales hasta la construcción del rango intercuartil. La búsqueda de compañías comparables para un análisis de precios de transferencia es un proceso técnico que requiere precisión, documentación y justificación.



ANDERSEN®

