

CASOS DE ESTUDIO

- Analice integralmente la situación planteada,
- exponga el flujo de bienes tangibles, intangibles y dinero entre las firmas
- analice la vinculación entre empresas, haciendo todos los supuestos que considere necesarios
- exponga los factores que considere relevantes en el análisis de los precios de transferencia (situación económica, políticas de las empresas, riesgos asumidos, funciones ejercidas, etc)
- proponga un método de definición de los precios de transferencia , de qué manera lo aplicaría, cómo obtendría la información comparable y exponga por qué considera que es el más apropiado.

1) Venta a un distribuidor argentino por parte de un productor de Singapur

HECHOS

Arg Dist SA, un distribuidor de máquinas de oficina y subsidiaria de Arg Maq SA, compra maquinaria terminada de Sing Maq Corp., una subsidiaria de Arg Maq SA radicada en Singapur. Arg Maq fabrica implementos para máquinas de oficina y provee a Sing Maq de estos implementos. El segundo paso de la producción de las máquinas de oficina lo lleva a cabo Sing Maq, quien realiza un proceso de integración utilizando los implementos comprados, usando tecnología transferida de Arg Maq. Sing Maq es responsable de la compra de los otros elementos que se integran a los implementos, pero no compra los implementos, Arg Maq retiene la posesión de esos implementos y los envía en consignación. Sing Maq vende únicamente a Arg Dist y Arg Dist es responsable por la venta final de las maquinarias.

PRECIOS

Sing Maq es un fabricante contratista, porque no compra materia prima significativa (los implementos son el principal costo de la maquinaria), no mantiene inventario considerable ni organiza los tiempos de su propia producción sino que trabaja por órdenes de pedido. No existe necesidad de determinar precios de transferencia para los implementos, ya que se los envía en consignación a Sing Maq. En cuanto a la transferencia de tecnología de Arg Maq a Sing Maq se aclara que Sing Maq usa la tecnología en la producción de la maquinaria final que fue transferida de Arg Maq solo para fabricar los artículos que vende a Arg Dist. Analice el precio de transferencia del fabricante al distribuidor.

2) Determinación de una tasa de regalía acorde con el precio de mercado.

HECHOS

Arg Farm SA desarrolló una nueva droga, Begone, para el tratamiento de los dolores de cabeza sinusíticos, que produce sustancialmente menos somnolencia que las otras drogas que actualmente existen en el mercado. Urug Farm SA, una compañía afiliada, produce el

Begone bajo licencia de Arg Farm y la vende a distribuidores independientes. Además, Urug Farm compra una materia química necesaria para producir Begone a Arg Farm.

Urug Farm compró la licencia de Begone a Arg Farm antes de que sea aprobado definitivamente por el organismo argentino que da la aprobación final de venta del medicamento y le paga a Arg Farm una regalía del 5 % de las ventas netas. Arg Farm soportó todos los costos de esa aprobación de venta final. Begone ha estado en venta en el mercado argentino por 3 años ya.

PRECIOS

Hay dos cuestiones a analizar:

- a) el precio pagado por Urug Farm por el producto químico intermedio
- b) si el 5 % de regalía pagado por Urug Farm a Arg Farm representa un resultado que guarda relación con el beneficio esperado (principio de “result commensurate with income”)

Aspectos a tener en cuenta:

- 1) Urug farm es un fabricante independiente. Compra todas sus materias primas, organiza su producción, soporta el riesgo de su inventario y vende a distribuidores de todo el mundo.
- 2) El producto químico intermedio que Arg Farm le vende a Urug Farm es vendido también a varios fabricantes de drogas independientes que lo usan para producir otras medicaciones. Sin embargo se vende en cantidades mucho menores, por lo cual a Urug Farm se le otorga un descuento por cantidad del 10 %. El precio de lista del material es de \$ 200.
- 3) Begone fue un éxito de mercado, y superaron todas las expectativas de ventas proyectadas en más de un 50 %. Las ventas promedio de los 3 últimos años han sido \$ 181.600.000, y las ganancias de Urug Farm por las ventas de Begone fueron de \$ 90.800.000 por año (las ganancias son medidas excluyendo los pagos de regalías).
- 4) Se producen 3 drogas similares en la Argentina bajo licencia de compañías extranjeras. Las tasas de regalías para estas 3 drogas son del 5 % y todas las licencias fueron concedidas antes de la autorización de venta de la droga. Los procesos de producción para estas drogas son similares en complejidad al proceso utilizado para producir Begone. Sin embargo, el importe total de las ventas de estas drogas en todo el país no llega al 5 % de lo que se vende Begone.
- 5) Existen dos productores de otras drogas muy exitosas utilizadas para combatir las jaquecas en el mismo país donde se produce Begone, o sea en Uruguay. Estas compañías producen bajo licencia de otras compañías y venden a distribuidores independientes (los porcentajes de regalías no se conocen públicamente), pero sí pueden conocerse las ganancias obtenidas por estas compañías ya que los balances son públicos.