

Boletín Informativo

# Intangibles

Definición, Consideraciones  
y Métodos de Valoración

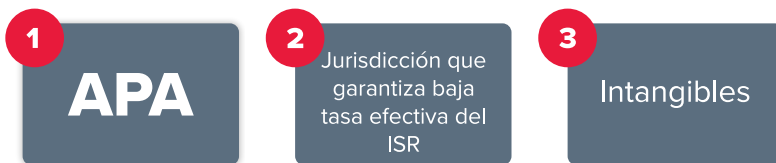


Las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE para empresas multinacionales y administraciones tributarias, en el capítulo IV, aborda específicamente las consideraciones especiales para intangibles, su definición, métodos de análisis y casos especiales.

Posiblemente, las controversias más importantes de los últimos años en materia de precios de transferencia hayan presentado alguno de los siguientes tres componentes (o los tres al mismo tiempo): abusos en las APA, Jurisdicciones de baja tributación y, en cierto grado, la valoración de cierto intangible.

Ejemplos de lo anterior son los casos de Amazon US, Veritas Software Corp y, actualmente, Coca-Cola Company vs. el IRS en Estados Unidos; los casos de Apple Sales International y Amazon Luxemburgo, bajo revisión de la Comisión Europea; o McDonald's en Australia; entre tantos otros.

El abuso de estos tres pilares ha permitido que grandes conglomerados puedan desviar una importante suma de beneficios hacia jurisdicciones diferentes de donde el valor económico fue generado.



Las **APA** son acuerdos anticipados de precios, y básicamente funcionan como un convenio entre la administración tributaria y el contribuyente.

El convenio establece un acuerdo sobre la estructura de precios de transferencia para ciertas transacciones comerciales o financieras, en un determinado período de tiempo (típicamente de 3 a 5 años).

En el acuerdo se establece la transacción bajo análisis, los métodos de análisis, y el indicador de rentabilidad que se utilizará, entre otros.

**Jurisdicción de baja tributación** es un término complejo, a veces vago, y no cuenta con un consenso generalizado en su definición. Muchos países cuentan con listas negras a los que denominan “paraísos fiscales”. Otro concepto utilizado es el de “jurisdicciones no colaborantes”, para aquellos países que no han establecido mecanismos de intercambio de información fiscal.

Existen también Estados que cuentan con reglas fijas para determinar si una jurisdicción es un paraíso fiscal. Por ejemplo, si una jurisdicción cuenta con una tasa efectiva del impuesto sobre la renta (ISR) menor al 50% de la tasa de ISR del Estado en cuestión.

De todos modos, casi con exclusividad, se reconoce la existencia de jurisdicciones con **sistemas tributarios perniciosos** que afectan el sistema tributario internacional.

Los **intangibles**, por su parte, son el gran **value driver** de la economía actual. Hoy por hoy, por su potencial en la generación de beneficios, el valor de mercado de los activos intangibles supera el valor de los activos tangibles en el marco de la economía mundial.

Se estima que el aporte de los intangibles representa, aproximadamente, el 50% del PIB mundial, y supera el 60% en los países desarrollados.

La **OCDE** define activo intangible como:

- algo que no es un activo físico o un activo financiero,
- que puede ser propiedad o estar controlado para su uso en actividades comerciales, y
- cuyo uso o transferencia debe ser compensada como si hubiera ocurrido entre partes independientes, en circunstancias similares.

Los intangibles son de naturaleza “única”, y plantean desafíos únicos en el marco de precios de transferencia; diferentes del análisis que requieren las transacciones más tradicionales de comercio exterior.

Al realizar un análisis de precios de transferencia que involucre intangibles, es necesario establecer ciertas **consideraciones específicas**:

1. **Identificar los intangibles** involucrados,
2. Determinar quién cuenta con la **propiedad de intangibles** dentro del grupo Multinacional,
3. Estimar el **valor** de los intangibles identificados,
4. Determinar cómo los intangibles **contribuyen a la creación de valor** dentro del grupo Multinacional, e
5. Identificar los **miembros del grupo multinacional** que contribuyen en el desarrollo y explotación del intangible, y cómo deben ser recompensados.

## Identificación de los intangibles:

A grandes rasgos, se hallan los siguientes tipos de intangibles:

- ▶ **Intangibles por actividades de Marketing:** creados por actividades de mercadeo, pueden ayudar en la explotación comercial de un producto o servicio. Incluyen: marcas y nombres comerciales, listas de clientes y relaciones con los clientes.
- ▶ **Intangibles comerciales:** creados a través de actividades de investigación y desarrollo (I+D). Pueden ser patentes relacionadas con el proceso de producción.

Por su parte, el know-how y los secretos comerciales consisten en información no divulgada de naturaleza industrial, comercial o científica, derivada de la experiencia previa, y tiene aplicación práctica en la operación de una empresa.

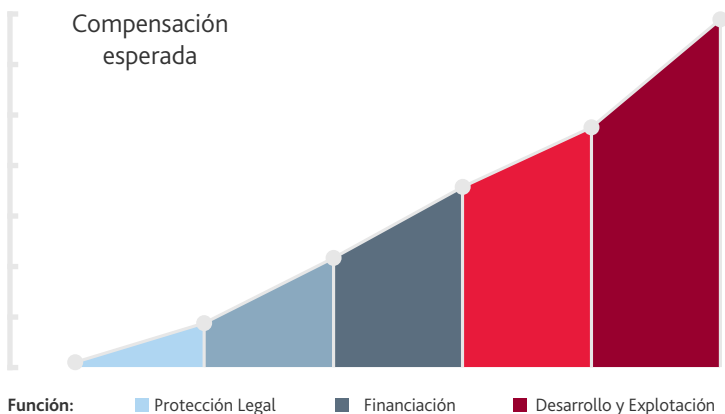


## Propiedad de los intangibles: ¿propiedad legal o propiedad económica?

La **OCDE** es clara al indicar que “la propiedad legal y las relaciones contractuales sirven simplemente como puntos de referencia”.

La asignación de valor, beneficios y compensación depende exclusivamente del análisis sobre las **funciones** relevantes realizadas, **activos** utilizados y **riesgos** asumidos por todos los miembros que han contribuido en el desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación del intangible.

Si una entidad, por disposición de un contrato, funge únicamente como propietario jurídico de un intangible, su retribución no debe ser superior que aquella asociada a su **actividad de protección legal**.



## Valoración de intangibles

La **OCDE** nos recuerda que la utilización valor contable como referencia del valor económico o de mercado, no produce resultados precisos ni confiables.

**El valor libros no refleja de forma razonable el valor de mercado de un activo intangible.**

Es por ello por lo que existen métodos de valoración que deben ser considerados al momento de realizar un análisis ex - ante de la transacción. Es decir, al momento previo de una transferencia o venta de un activo intangible entre partes relacionadas.

La selección del método más apropiado dependerá del tipo de transacción analizada: venta de intangibles, cesión de derechos, licencias, *cost sharing agreement*, etc.

En transacciones que involucran ventas de intangibles, los métodos de precio comparable no controlado o un enfoque de Flujo de efectivo descontado pueden ser apropiados.

Las metodologías de valoración de intangibles son complejas, y requieren especial cuidado al momento de seleccionarlas.

Procesos de debida diligencia, información sobre proyecciones financieras, análisis de los supuestos que se utilizarán, determinación de comparables, y comprensión sobre el modelo utilizado, son algunos de los elementos necesarios para un resultado preciso de la transacción de venta de intangibles entre partes relacionadas.

## Método Relief from Royalty para valoración de un intangible (Tradename)

Según esta metodología, el valor de la propiedad intelectual es igual al monto capitalizado de las regalías que una Compañía debería pagar si la propiedad intelectual (intangible) no fuera de su propiedad, sino que tuviese que ser licenciado a un tercero.

El enfoque de Relief from Royalty postula que es posible determinar el valor de un intangible mediante la estimación del ahorro económico que genera su posesión, es decir, cuánto se ahorra la Compañía al contar con la propiedad y el uso económico de dicho activo.

Para poder realizar un análisis preciso, este método requiere:

- Identificar una tasa de regalía apropiada,
- Calcular el flujo de efectivo de la regalía,
- Capitalizar los pagos periódicos.

## Consideremos por ejemplo el siguiente caso práctico:

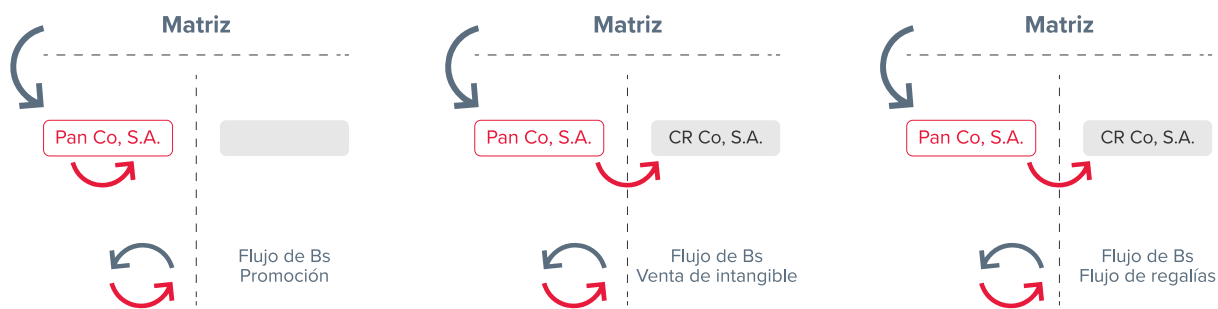
El Grupo Multinacional ABC, se dedica a la producción y distribución de productos alimenticios a nivel mundial.

La subsidiaria del Grupo, Pan Co, S.A., radicada en el país X, se dedica a distribuir los productos dentro de ese territorio, de forma exclusiva.

Pan Co, S.A. ha venido desarrollando el nombre comercial (Tradename) mediante gastos considerables en marketing y promoción, dentro del Territorio X.

En 2023, Pan Co, S.A. asume un proceso de reestructuración de su negocio.

El proceso de reestructuración incluye la transferencia de su propiedad intelectual a su compañía afiliada, CR Co, S.A, en el país Y. El proceso será a través de la venta de su nombre comercial - Tradename - a su contraparte CR Co, S.A.



El Grupo cuenta con la siguiente información:

- Proyección de ventas para el territorio X,
- Porcentaje de regalías establecidos en contratos comparables, con una mediana del 5%,
- Vida útil del activo intangible, que en este ejemplo se supone indefinida,
- Estimación del crecimiento de largo plazo, que en este ejemplo se supone del 1%.

El Grupo decide estimar el valor del intangible, previo a llevar a cabo la transacción, y utiliza el método **Relief from Royalty**, con las siguientes conclusiones:

Supuestos	
Ejercicio Fiscal	2023
Tasa de Descuento	7 %
Tasa de ISR	25 %
Tasa de Regalía	5 %
Vida del Intangible	Indefinido

Estimación del Valor						
	2024	2025	2026	2027	2028	Valor Terminal
Ventas	1,000	1,050	1,103	1,158	1,216	
"Ahorro" de regalías	50	53	55	58	61	
Impuesto sobre la Renta (ISR)	(13)	(13)	(14)	(14)	(15)	
"Ahorro" de regalías luego de ISR	38	39	41	43	46	
Valor Terminal						760
Factor de Descuento	0.97	0.90	0.84	0.79	0.74	0.74
Valor Presente	36	36	35	34	34	561

Valor Presente del "Tradename"	735
--------------------------------	-----

En este ejemplo, el valor razonable del nombre comercial se presenta como un único resultado.

Pan Co, S.A. pudiera generar un **análisis de sensibilidad** que genere un abanico o rango de resultados posibles, igualmente razonables.



## Para más información:

### **RAFAEL RIVERA**

Socio Director | Socio de Impuestos y Legal

[rafael.rivera@bdo.com.pa](mailto:rafael.rivera@bdo.com.pa)

### **RUBÉN BUSTAMANTE**

Socio Fundador

[ruben.bustamante@bdo.com.pa](mailto:ruben.bustamante@bdo.com.pa)

### **LUCAS RODRÍGUEZ**

Socio de Precios de Transferencia

[lucas.rodriguez@bdo.com.pa](mailto:lucas.rodriguez@bdo.com.pa)

[www.bdo.com.pa](http://www.bdo.com.pa)

Esta publicación ha sido elaborada detenidamente, sin embargo, ha sido redactada en términos generales y asumida únicamente como una referencia general. Esta publicación no puede utilizarse como base para amparar situaciones específicas y usted no debe actuar o abstenerse de actuar de conformidad con la información contenida en este documento sin obtener asesoramiento profesional específico. Póngase en contacto con BDO Audit, BDO Tax o BDO Advisory para tratar estos asuntos en el marco de sus circunstancias particulares. BDO Audit, BDO Tax, BDO Advisory, sus socios, empleados y agentes no aceptan ni asumen ninguna responsabilidad o deber de cuidado ante cualquier pérdida derivada de cualquier acción realizada o no por cualquier individuo al amparo de la información contenida en esta publicación o ante cualquier decisión basada en ella.

BDO Audit, BDO Tax y BDO Advisory son sociedades anónimas panameñas, miembros de BDO International Limited, una compañía limitada por garantía del Reino Unido, y forma parte de la red internacional BDO de firmas miembros independiente.

BDO es el nombre de la marca de la red BDO y de cada una de las Firmas Miembro de BDO.

Copyright © Julio 2024, BDO Panamá. Todos los derechos reservados. Publicado en Panamá.

