

ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

GUÍA TÉCNICA

La presente Guía Técnica, establece los parámetros que se refieren a: la forma de presentación, contenido, fórmulas de cálculo y análisis a realizar para un correcto y estandarizado análisis de precios de transferencia.

Intendencia de Fiscalización	
CONTENIDO	**Versión 1**
	Fecha de Publicación: Septiembre 2016

I. Carta de Presentación 1

II. Contenido del Estudio de Precios de Transferencia 1

1. Carátula 1

2. Introducción 1

3. Índice 1

4. Resumen ejecutivo 1

A. Alcance y objetivo 1

B. Contenido 1

C. Conclusiones 1

5. Información relativa al grupo empresarial al que pertenece 1

A. Descripción general de la estructura organizativa 1

B. Lista de todas las entidades integrantes del grupo multinacional 1

Descripción general de las funciones y riesgos de las empresas del grupo 2

C. Relación de la titularidad de las patentes, marcas, nombres comerciales y demás activos intangibles 2

D. Descripción general del modo en que se financia el grupo 3

E. Descripción de la política del grupo en materia de precios de transferencia 3

F. Lista y breve descripción de los acuerdos previos de valoración de precios de transferencia (APA) 3

G. Informe anual consolidados del grupo multinacional 3

6. Información relativa a la parte analizada, identificación de partes relacionadas y su criterio de vinculación. 3

A. Identificación completa de la parte analizada 3

a. Organigrama funcional del contribuyente 3

b. Descripción detallada de las funciones 3

c. Principales competidores 3

d. Operaciones con principales clientes y proveedores 3

e. Listado de transacciones con partes relacionadas 3

B. Matriz de partes relacionadas y su criterio de vinculación 3

C. Análisis de comparabilidad de la parte analizada por transacción 4

a. Términos contractuales de la operación 4

b. Análisis funcional 4

c. Características de los bienes o servicios 4

d. Circunstancias económicas 6

e. Estrategias del negocio 6

D. Análisis Económico 6

a. Operaciones a ser analizadas 7

b. Selección del método 7

c. Selección del indicador de rentabilidad 7

d. Comparables seleccionadas 7

e. Matriz de descarte de comparables 9

g. Ajustes efectuados 9

h. Información de las comparables seleccionadas 11

i. Establecimiento de la mediana y del rango de plena competencia 11

j. Información financiera 11

k. Conclusiones 12

l. Información adicional 12

III. Documentos y papeles de trabajo 12

IV. Definiciones 12

V. Referencias técnicas 13

VI. Anexos 13

La presente Guía Técnica, establece los parámetros que se refieren a: la forma de presentación, contenido, fórmulas de cálculo y análisis a realizar para un correcto y estandarizado análisis de precios de transferencia.

A continuación, se establece los lineamientos mínimos siguientes:

I. Carta de Presentación: Esta debe ser firmada por el representante legal en caso de personas jurídicas o del titular del NIT en el caso de personas naturales.

II. Contenido del Estudio de Precios de Transferencia: El estudio deberá presentarse en CD no regrabable, en formato PDF-texto y deberá contener la información que se detalla a continuación:

1. **Carátula**
2. **Introducción**
   Esta parte debe contener el nombre de la Firma o persona que elaboró el Estudio de Precios de Transferencia.
3. **Índice**
4. **Resumen ejecutivo**
   - **A. Alcance y objetivo**
   - **B. Contenido**
   - C. **Conclusiones**
     Descripción de la parte relacionada, transacción analizada, monto, método de valoración utilizado, nombre y resultado del indicador de rentabilidad de la empresa analizada y de las comparables. (Anexo 1 y 2)
5. **Información relativa al grupo empresarial al que pertenece:**

   A. Descripción general de la estructura organizativa, jurídica y operativa del grupo, así como cualquier cambio relevante en la misma, incluyendo la identificación de las personas que, dentro del grupo, realicen operaciones que afecten a las del contribuyente. La descripción requerida podrá presentarse en forma de gráfico o diagrama.

   B. Lista de todas las entidades integrantes del grupo multinacional por jurisdicción Fiscal y principal actividad económica. (Anexo 3)

Descripción general de las funciones y riesgos de las empresas del grupo, en cuanto queden afectadas por las operaciones realizadas por el contribuyente, entre las que se pueden incluir:

a. Descripción de la cadena de suministro de los cinco principales productos y/o servicios del grupo en términos de facturación, así como cualesquiera otros productos o servicios que representen más del 5% de la cifra de negocios del grupo. La descripción requerida podrá presentarse en forma de gráfico o diagrama.

b. Lista y breve descripción de los acuerdos significativos de prestación de servicios entre miembros del grupo multinacional, políticas sobre precios de transferencia utilizadas para repartir los costos de los servicios y determinar los precios a pagar por los servicios intragrupo.

c. Breve análisis funcional en el que se expongan las principales contribuciones a la creación de valor por cada una de las entidades del grupo, es decir, las funciones desempeñadas, los riesgos sustanciales asumidos y los activos significativos utilizados.

d. Descripción de las principales operaciones de reestructuración empresarial, adquisiciones y desinversiones que hayan tenido lugar durante el ejercicio fiscal.

C. Relación de la titularidad de las patentes, marcas, nombres comerciales y demás activos intangibles en cuanto afecten al contribuyente y a sus operaciones relacionadas, entre las que se pueden incluir:

a. Lista de los intangibles o conjunto de intangibles del grupo multinacional indicando el nombre de las empresas y país de residencia de su propietario económico y legal.

b. Descripción general de la estrategia global del grupo multinacional en lo que respecta al desarrollo, propiedad y explotación de intangibles, incluyendo la localización de los principales centros de I+D y la ubicación de la dirección de I+D.

c. Listado de los contratos sobre intangibles significativos celebrados entre empresas asociadas, en particular los acuerdos

de reparto de costos, los acuerdos de servicios de investigación principal y los acuerdos sobre licencias.

d. Detalle del valor de las contraprestaciones derivadas de su utilización.

D. Descripción general del modo en que se financia el grupo, en particular los acuerdos significativos de financiación con entidades prestamistas no relacionados. La identificación de los miembros del grupo multinacional que desempeñen una función de financiación centralizada, con indicación del país de constitución.

E. Descripción de la política del grupo en materia de precios de transferencia si la hubiera o, en su defecto, la descripción del método o métodos utilizados en las distintas operaciones.

F. Lista y breve descripción de los acuerdos previos de valoración de precios de transferencia (APA) unilaterales del grupo multinacional y otros acuerdos previos entre la Administración Tributaria y el grupo multinacional relativos a la asignación de beneficios entre países.

G. Informe anual consolidados del grupo multinacional correspondientes al ejercicio fiscal de que se trate.

6. Información relativa a la parte analizada, identificación de partes relacionadas y su criterio de vinculación.

A. Identificación completa de la parte analizada, de las distintas partes relacionadas y la relación existente entre ellas

La información anterior puede incluir:

a. Organigrama funcional del contribuyente
b. Descripción detallada de las funciones
c. Principales competidores
d. Operaciones con principales clientes y proveedores
e. Listado de transacciones con partes relacionadas

B. Matriz de partes relacionadas y su criterio de vinculación

Indique el tipo de vinculación con su parte relacionada, según lo establecido en el artículo 56 del Decreto No. 10-2012 del Congreso de la República de Guatemala; asimismo, el país de residencia de ésta.

C. Análisis de comparabilidad de la parte analizada por transacción

a. Términos contractuales de la operación: Descripción de las responsabilidades, riesgos y resultados en el momento de celebración de los contratos, para identificar la transacción entre la parte analizada y sus relacionadas.

b. Análisis funcional: Descripción de las características relevantes que afecten de manera significativa el precio, valor de la contraprestación o margen de utilidad, detallando las funciones llevadas a cabo por cada una de las empresas relacionadas incluyendo su naturaleza y frecuencia, los riesgos asumidos por cada una de las partes y los activos tangibles e intangibles utilizados por cada una de las partes, su naturaleza y la medida de dicho uso, tiempo de utilización, valor de mercado, localización, propiedad, adecuada protecciones disponibles, etc.

Asimismo, determinar los derechos y obligaciones legales de cada una de las partes relacionadas en el ejercicio de sus funciones.

Considerar el riesgo como el efecto de la incertidumbre en los objetivos de la empresa, por lo que en el mercado abierto, la suposición de un mayor riesgo debería también ser compensado por un aumento en el rendimiento esperado.

Determinar con precisión la transacción real con respecto al riesgo, y considerar lo siguiente: a) Identificar los riesgos económicamente significativos, b) Determinar quién asume los riesgos y si están contractualmente establecidos por las empresas relacionadas, c) Determinar si la empresa analizada tienen la capacidad financiera para asumir el riesgo y si realiza funciones de control y mitigación de riesgo, d) Interpretar la información y determinar si el supuesto contractual de riesgo es consistente con el comportamiento de las empresas relacionadas, e) Cuando la parte que asume el riesgo no controla o no tiene la capacidad financiera para asumirlo, se debe asignar el riesgo a la empresa que ejerce el control y tiene la capacidad financiera para asumirlo.

c. Características de los bienes o servicios: Descripción detallada de la naturaleza, características e importe de sus operaciones con partes relacionadas.

Las características que pueden ser importantes a considerar son los siguientes: en el caso de las transferencias de bienes materiales, las características físicas de la propiedad, su calidad y fiabilidad, así como la disponibilidad y el volumen de la oferta; en el caso de la prestación de servicios, la naturaleza y el alcance de los servicios; y en el caso de bienes intangibles, la forma de transacción (por ejemplo, la concesión de licencias o venta), el tipo de propiedad (por ejemplo patente, marca registrada, o know-how), la duración, el grado de protección y los beneficios esperados de la utilización de la propiedad.

En el caso de servicios, incluir una descripción de los mismos con identificación de los distintos servicios, su naturaleza, el beneficio o utilidad que puedan producirle al contribuyente, el método de valoración acordado y su cuantificación, así como, en su caso, el importe de los pagos y cobros intragrupo por cada categoría de operaciones vinculadas que afecten a la entidad local (es decir, pagos y cobros por productos, servicios, cánones o regalías, intereses, etc.); asimismo el nombre del país de residencia del pagador o beneficiario extranjero. Detalle de todos los contratos intragrupo significativos celebrados por la parte analizada.

Sin perjuicio de lo establecido en el párrafo precedente, cuando se trate de operaciones de importación y exportación de mercancías a partes relacionadas y que existan fuentes de información públicas sobre precios fijados en base a parámetros internacionales se considerará, según el caso, como mejor tratamiento una de las siguientes opciones:

i. En el caso de importaciones, el precio de las mercancías no puede ser superior a su precio en base a parámetro internacional a la fecha de compra en el lugar de origen. Se entenderá por fecha de compra la del último día del embarque de la mercancía o en su defecto la del día anterior en que hubiera cotización, salvo prueba de que la compra se cerró en otra diferente.

ii. En el caso de exportaciones, el precio de las mercancías exportadas se calcula de acuerdo a la investigación de precios internacionales, según la modalidad de contratación elegida por las partes a la fecha del último día de embarque, salvo prueba de que la operación se cerró en otra fecha. A estos efectos, la única fecha admitida es la del contrato, pero sólo si éste ha sido

reportado a la Administración Tributaria, en el plazo de tres (3) días después de suscrito el mismo. Cuando en una operación de exportación entre partes relacionadas intervenga un intermediario que no tenga presencia real y efectiva en su país de residencia o no se dedique de forma mayoritaria a esta actividad de intermediación, se considera que el mismo está relacionado con el exportador en el sentido del artículo, definición de partes relacionadas de este libro. Los precios de estas operaciones, se expresan en Quetzales al tipo de cambio que rija el día de la liquidación de las divisas en un banco del sistema; de lo contrario se determinará al tipo de cambio de referencia que rija el día o fecha del embarque o del contrato.

d. Circunstancias económicas: Descripción de las circunstancias económicas que pueden ser relevantes para determinar la comparabilidad de mercado como: ubicación geográfica; ciclo económico, del negocio o del producto; tamaño de los mercados; grado de competencia en los mercados y posiciones competitivas relativas de los compradores y vendedores; disponibilidad (riesgo del mismo) de bienes y servicios sustitutos; niveles de oferta y demanda en el mercado en su conjunto y en regiones específicas, en su caso; poder adquisitivo del consumidor; naturaleza y alcance de la regulación gubernamental del mercado; costos de producción, incluyendo costos de tierra, trabajo y capital; costo de transporte; nivel del mercado y fecha de las transacciones.

e. Estrategias del negocio: Descripción de las estrategias empresariales como: innovación y desarrollo de nuevos productos, grado de diversificación, aversión al riesgo, evaluación de los cambios políticos, entrada de las leyes laborales existentes y previstas, duración de los acuerdos, esquemas de penetración en el mercado, marketing y publicidad.

El análisis de comparabilidad de la empresa analizada debe estar soportado mediante papeles de trabajo y documentos de soporte que deberán ser entregados a la Administración Tributaria, en medio magnético, junto al Estudio de Precios de Transferencia.

D. Análisis Económico:

En este apartado, se deberán describir temas como: partes relacionadas, operaciones a ser analizadas con el método seleccionado, descripción de las operaciones comparables y/o búsqueda de empresas comparables no controladas que realicen operaciones similares,

información financiera de la empresa analizada, información financiera y descriptiva de las empresas comparables utilizadas para la realización del rango intercuartil, herramientas estadísticas utilizadas, fuentes de información, y una conclusión sobre si se cumplió con el principio de plena competencia, de la siguiente forma:

a. Operaciones a ser analizadas: Identificación de las transacciones inter-compañía detalladas en el anexo 1 de esta Guía que se analizan con cada método seleccionado y el indicador de rentabilidad utilizado.

b. Selección del método: por medio de la matriz de descarte de métodos deberá indicar las razones y fundamentos por los cuales se seleccionó el método utilizado para el análisis que mejor refleja el principio de plena competencia en cada caso, considerando la norma establecida.

c. Selección del indicador de rentabilidad: De aplicar, se deberá determinar el mejor indicador de rentabilidad aplicable al método o métodos seleccionados según el tipo de operación a analizar. Para la selección del indicador de rentabilidad no se deberá utilizar un denominador que contenga la o las operaciones bajo análisis, a menos que se demuestre que su utilización no influye en el resultado obtenido. Se deberá justificar detalladamente la selección del indicador de rentabilidad.

Deberá justificar detalladamente si fuere el caso, la utilización de información financiera de más de un año para calcular el indicador de rentabilidad de operaciones, segmentos o compañías comparables, por ciclos de negocio u otro criterio de comparabilidad, cuya afectación se deberá demostrar fehacientemente, con base en evidencia documental objetiva.

d. Comparables seleccionadas: Detalle de la búsqueda realizada en las respectivas fuentes de información para la obtención de los comparables. De preferencia las compañías u operaciones comparables, siempre y cuando exista información pública disponible.

Este detalle deberá incluir la siguiente información:

i. El proceso completo de la búsqueda de las mejores comparables para la transacción analizada.

ii. Pantallas de cada una de las búsqueda realizadas y los filtros de búsqueda empleados, correspondientes a cada uno de los pasos secuencialmente seguidos, desde el inicio del proceso hasta la obtención de los comparables con los cuales se continuará el análisis de precios de transferencia. Se deberá detallar la fecha de realización de la búsqueda, así como la fecha a la cual estaba actualizada la información resultante de dicha búsqueda.

iii. Factores de comparabilidad: Realizar un análisis detallado de cada uno de los criterios de comparabilidad, indicando si la operación analizada y las comparables seleccionadas cumplen con estas mismas condiciones o se han ajustado todas las diferencias relevantes.

iv. Detalle de los comparables seleccionados según el método utilizado.

v. Fuentes de información donde fueron encontrados los comparables.

vi. Poseer la suficiente información financiera (inicial y final del período).

vii. No presentar pérdidas operativas (antes como después de la aplicación de ajustes de comparabilidad) en los años bajo análisis, a menos que el sujeto pasivo justifique objetiva y detalladamente que tales pérdidas son una característica del negocio, por circunstancias de mercado, industria u otro criterio de comparabilidad que afecte la actividad económica y demuestre fehacientemente que las condiciones que llevan a la pérdida no son consecuencia de características que afectan la comparabilidad; y,

viii. No tener segmentos de negocios diferentes o adicionales al del contribuyente analizado, que impliquen criterios de comparabilidad significativamente distintos que influyan en el margen de rentabilidad; y de tenerlos, presentar la información financiera segmentada. Por ejemplo, una compañía no será comparable aunque comercialice el mismo producto que el contribuyente analizado, si lo fabrica íntegramente en lugar de solamente comercializarlo.

El análisis de precios de transferencia se deberá realizar con la información financiera segmentada de la compañía comparable que corresponda al mismo segmento al del contribuyente analizado. En el caso de que el contribuyente analizado posea varias líneas de negocio, deberá utilizar la información financiera del segmento de negocio que esté bajo análisis.

De ser el caso, deberá justificar objetiva y detalladamente la utilización de información financiera no segmentada; es decir, deberá demostrar que la falta de segmentación no tuvo incidencia en el análisis de precios de transferencia.

e. Matriz de descarte de comparables: Detalle de los comparables no seleccionados indicando los motivos y consideraciones, generales y específicas, para desecharlos. Este detalle deberá contener el nombre de la base de datos utilizada u otra fuente de información, el nombre de la compañía descartada, descripción de la compañía descartada, los filtros cualitativos y cuantitativos utilizados y observaciones generales.

f. Matriz de Aceptación: Información detallada de los comparables aceptados, indicador utilizado sin ajustes y con ajustes de comparabilidad; así como rango intercuartil determinado.

g. Ajustes efectuados: Se deberá demostrar de manera cualitativa y cuantitativa la necesidad de la aplicación de cualquier tipo de ajuste para mejorar la comparabilidad, entre la situación económica del contribuyente o segmento analizado y las compañías o segmentos comparables. La demostración cuantitativa deberá ser con el mayor detalle posible, indicando la afectación al precio o indicador utilizado y, de aplicar, al rango de plena competencia. Todo respaldo deberá ser adjuntado como anexo.

En caso de realizarse ajustes de capital de trabajo (cuentas por cobrar, cuentas por pagar, inventarios y propiedad, planta y equipo) para eliminar los efectos en la utilidad operativa de los diferentes niveles y estructura del capital de trabajo, se deberá atender a lo siguiente:

i. Justificación en base al ciclo de efectivo: Se deberá calcular este indicador tanto del segmento o compañía analizada como de las comparables, que se obtendrá del resultado de restar de los días promedio de pago de las cuentas por pagar la suma de los días

promedio de inventario y los días promedio de recuperación de cuentas por cobrar. Con estos cálculos y considerando que la afectación de cualquier diferencia debe ser significativa, se deberá justificar la realización de ajustes de capital.

ii. Realidad económica a ser ajustada: Se deberá ajustar la realidad económica de las comparables a la realidad económica de la empresa analizada, si se utiliza otra forma de ajustar la realidad económica esta debe ser indicada, explicada y detallada en forma completa.

iii. Tasa de interés a utilizar: Si el ciclo de efectivo es positivo se deberá utilizar la tasa de interés pasiva a la que tenga acceso el segmento o la compañía cuya realidad se está ajustando, conforme su mercado geográfico de capitales. Por otro lado, si el ciclo de efectivo es negativo se deberá utilizar la tasa activa a la que tenga acceso el mismo segmento o compañía, conforme su mercado geográfico de capitales. En ambos casos, se deberá utilizar la tasa de interés anualizada.

iv. Fórmulas a utilizar: Se deberá utilizar las fórmulas de ajustes de capital indicadas en el Anexo 4 de esta Guía.

En el numerador del indicador de rentabilidad de la compañía comparable, cuando se trate de la Utilidad Operativa o Bruta, se deberá sumar el ajuste de cuentas por cobrar, se debe restar el ajuste de cuentas por pagar y sumar el ajuste de inventarios.

Cuando el denominador del indicador de rentabilidad de la compañía comparable sea el Costo de Ventas, se deberá sumar al mismo el ajuste de cuentas por pagar y restar el ajuste de inventario.

Cuando el denominador del indicador de rentabilidad de la compañía comparable corresponda a las Ventas, se deberá sumar de las mismas el ajuste de cuentas por cobrar.

Cuando el denominador del indicador de rentabilidad de la comparable sea cualquier otro rubro se deberá justificar la aplicación de ajustes de capital a dichos rubros.

Para utilizar fórmulas de ajustes de capital distintas, se deberá justificar objetiva y detalladamente que su utilización no afecta de

manera significativa los resultados del análisis y demostrar fehacientemente que las fórmulas utilizadas son técnicamente más razonables que las establecidas en esta Guía.

Es importante mencionar que, con la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), podría no ser necesario realizar ajustes de capital en el análisis de ciclos de efectivo para mejorar la comparabilidad en los análisis de precios de transferencia, ya que la aplicación de las mencionadas normas podría eliminar estos efectos en la presentación de los estados financieros, que es un procedimiento previo a la elaboración del análisis de precios de transferencia; razón por la cual, si se demuestra que los estados financieros a utilizar en el estudio, tanto del contribuyente analizado como de las compañía comparables, ya han eliminado el efecto de los diferentes niveles de capital en la rentabilidad utilizada para el análisis, este ajuste no necesitaría ser aplicado (en los casos en que el análisis amerite ajustes de capital de trabajo). La Administración Tributaria determinará la correcta aplicación de las normas financieras antes mencionadas.

Es importante aclarar que, cuando la información financiera segmentada de las compañías comparables no sea lo suficientemente confiable para realizar los ajustes de capital de trabajo, éstas no deberán considerarse como comparables.

h. Información de las comparables seleccionadas: Descripción de la actividad empresarial y las características del negocio de las compañías comparables. Adicionalmente, se deberá indicar el país de residencia de la compañía y la fuente de obtención de dicha información; es decir, páginas web oficiales, bolsa de valores, etc.

i. Establecimiento de la mediana y del rango de plena competencia: La mediana y el rango de plena competencia deberán ser calculados con las fórmulas del rango intercuartil, que es el comprendido entre el percentil 25 y el percentil 75, de los resultados derivados a partir de las operaciones comparables no controladas. Se deberá contrastar el resultado del indicador de rentabilidad obtenido por el contribuyente analizado contra el rango de plena competencia.

j. Información financiera: Estado de resultados y Balance General (inicial y final del período analizado) del segmento o compañía

analizada y de las comparables, correspondientes a todo ejercicio fiscal utilizado en el análisis, indicando la fuente de obtención de dicha información. Esta información deberá ser tomada de fuentes oficiales, adjuntando su versión original (traducida al español), indicándose la fuente de información (sitio web de la compañía, bolsa de valores, órgano regulador, etc.), como lo de los ajustes generales hechos por el proveedor de la base de datos si fuera el caso, o específicos para cada análisis.

k. Conclusiones

l. Información adicional: Es facultad del contribuyente presentar adicionalmente un análisis (en un contenido similar al que se señala en la presente Guía) para las partes relacionadas; y, cualquier otro tipo de información, en la medida que con ello contribuya a soportar sus análisis de precios de transferencia.

III. Documentos y papeles de trabajo

En el mismo archivo magnético, en el cual se presente el informe integral de precios de transferencia, se deberán presentar todos los papeles de trabajo realizados en el análisis de precios de transferencia, como son matriz de aceptación y descarte de las comparables, información financiera utilizada, cálculo de los ajustes de capital y otros ajustes realizados, el cálculo del rango intercuartil, detalle de operaciones con partes relacionadas, y todos los demás cuadros e información que se hayan indicado en el Estudio de Precios de Transferencia.

Los archivos de análisis cuantitativo deberán ser presentados en formato Excel (formato 97– 2000 o superiores), debidamente formulado y con vínculos a la información utilizada.

IV. Definiciones

A los efectos de la presente Guía Técnica, para la realización del Estudio de Precios de Transferencia, se utilizarán las siguientes definiciones:

1. Días de ciclo de efectivo: Es la diferencia que existe entre el promedio de días en que se vende a crédito el inventario más el promedio en días de recuperación de las cuentas por cobrar menos los días promedio transcurridos para el pago de las cuentas por pagar a proveedores.
2. Tasa activa: Tasa de interés que se cobra en el sector financiero por la concesión de préstamos.

3. Tasa pasiva: Tasa de interés que paga el sector financiero por los depósitos.

V. Referencias técnicas

1. Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias.
2. Guía del programa de APAS del IRS de los Estados Unidos de Norte América.

VI. Anexos

Anexo 1 Operaciones con partes relacionadas
Anexo 2 Transacciones inter-compañía
Anexo 3 Lista de todas las entidades integrantes del grupo multinacional incluidas en cada agregación por jurisdicción fiscal
Anexo 4 Fórmulas para los ajustes de capital