



CIRCULAR KRESTON IBEROAMÉRICA

Nº 13 Julio 2016

En el Grupo Kreston Iberoamérica somos conscientes que hoy en día las empresas están cada vez más enfocadas al mercado internacional y por tanto necesitan disponer de información sobre los diversos aspectos contables, fiscales y legales aplicables en los diferentes países donde quieren invertir o expandirse. Es por este motivo que periódicamente publicamos esta circular con información elaborada por las firmas miembros del grupo.

ARGENTINA

- **[CONSEJO DE LA OCDE APRUEBA LA INCORPORACIÓN DE ENMIENDAS DEL PROYECTO BEPS EN LAS DIRECTRICES SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS](#)**

ESPAÑA

- **[INMUEBLES PROPIEDAD DE NO RESIDENTES](#)**

MÉXICO KRESTON BSG

- **[NUEVAS DECLARACIONES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA CONFORME AL PLAN BEPS](#)**
- **[PUNTOS ESENCIALES DE BEPS](#)**

MÉXICO KRESTON CSM

- **[¿ES EL FIN DE LOS COMMISSIONAIRE ARRANGEMENTS INTERCOMPAÑÍA PARA EFECTOS FISCALES?](#)**



ARGENTINA

CONSEJO DE LA OCDE APRUEBA LA INCORPORACIÓN DE ENMIENDAS DEL PROYECTO BEPS EN LAS DIRECTRICES SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS

El 23 de Mayo pasado, **el Consejo de la OCDE aprobó la enmienda relativa a las Directrices de la OCDE** aplicables en materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias (“Guías de Precios de Transferencia”), tal como se dispuso en las Acciones 8 a 10 del Reporte final BEPS de 2015 “Lineamientos de Precios de Transferencia en la Creación de Valor” y el Reporte final BEPS 2015 respecto de la Acción 13 “Documentación de Precios de Transferencia y Reporte País por País”. **Los objetivos de estas modificaciones son los de proveer de mayor claridad y seguridad legal sobre el status de los cambios sugeridos en los Reportes finales del Proyecto BEPS en las Guías de Precios de Transferencia.**

Resulta especialmente relevante la aclaración de que las Guías de Precios de Transferencia deben ser interpretadas considerando las modificaciones introducidas por el Reporte BEPS de las Acciones 8 – 10 y el Reporte BEPS de la Acción 13 y, en caso de percibir alguna inconsistencia, la versión modificada (con las cláusulas del Proyecto BEPS) prevalecerá.

[Fuente](#)



ESPAÑA

INMUEBLES PROPIEDAD DE NO RESIDENTES

Cada vez es más habitual que ciudadanos extranjeros o españoles que no residen en España, realicen inversiones en inmuebles radicados en nuestro país. Por ello es conveniente saber el régimen tributario que les resulta de aplicación, dado que el marco de la fiscalidad inmobiliaria presenta ciertas singularidades.

El primer hecho determinante de la sujeción al Impuesto sobre la Renta de No Residentes (IRNR) se centra en saber quién es no residente en España. Sin entrar en la casuística que rodea a este asunto, se entiende que una persona tiene su residencia habitual en España cuando permanezca durante un año natural más de 183 días en territorio español o cuando radique en España el núcleo principal o la base de sus actividades o intereses económicos. No obstante, se presume su residencia en nuestro país, cuando residan habitualmente en España el cónyuge y los hijos menores de edad.

[Consulte aquí para ampliar esta información](#)



MÉXICO KRESTON BSG

NUEVAS DECLARACIONES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA CONFORME AL PLAN BEPS

Las nuevas declaraciones, con base al informe de la Acción 13 del Plan BEPS, contienen un enfoque estandarizado en tres niveles de la documentación sobre precios de transferencia, incluyendo un estándar mínimo en relación al informe País por País. Así, el Master File, por ejemplo, es un archivo que deberá contener información detallada de las empresas con las que se están haciendo negocios a nivel global.

En principio, debemos considerar que 2016 es el año en el que el Plan BEPS (Base erosion and profit shifting Project) empezará a implementarse, y no sólo será aplicable para México, sino que es algo que se aplicará a nivel global, con lo cual se mejorará la recaudación, aumentará el control interno de las compañías y se podrán facilitar ciertos procesos. Sin embargo, durante el proceso para implementar este plan, las compañías deberán tener mucho cuidado sobre cómo es su control interno con respecto a las demás empresas del grupo.

Declaración Master File

Las nuevas declaraciones, con base en el informe de la Acción 13 del Plan BEPS, contienen un enfoque estandarizado en tres niveles de la documentación sobre precios de transferencia, incluyendo un estándar mínimo en relación al informe País por País.

L.E. Rodolfo Marcelino Freeman Gutiérrez, Gerente de Precios de Transferencia de Kreston BSG

[Consulte aquí para ampliar esta información](#)

PUNTOS ESENCIALES DE BEPS

Se publicó dentro de la Comisión Fiscal del Colegio de Contadores de Puebla el artículo relativo a los “Puntos esenciales de BEPS” escrito por Carlos Saucillo y por Jennifer Olivares.

De acuerdo a cifras de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (en adelante OCDE), los países en desarrollo pierden anualmente cerca de 100 mil millones de dólares en su recaudación fiscal (1) como consecuencia de la erosión de la base imponible en el país y el traslado de beneficios a otras jurisdicciones (BEPS, de acuerdo a sus siglas en inglés Based Erosion and Profit Shifting).

[Consulte aquí para ampliar esta información](#)



MÉXICO KRESTON CSM

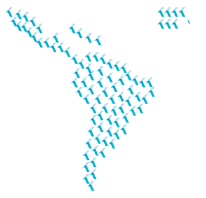
¿ES EL FIN DE LOS COMMISSIONAIRE ARRANGEMENTS INTERCOMPAÑÍA PARA EFECTOS FISCALES?

Supply chain o cadena de distribución, es la red generada entre diversas compañías para producir, administrar y/o distribuir un producto¹. Los grupos empresariales o multinational enterprises (“MNE”) utilizan el sistema de supply chain para ahorrar costos y, por lo tanto, incrementar sus utilidades a través de la segmentación de actividades a través de sus diversas compañías. Un segmento esencial en una cadena de distribución es propiamente aquel en donde se distribuyen los productos, el cual generalmente se puede realizar a través de contratos de comisión o de distribución.

“La excelencia nunca se logra sin ofrecer valor agregado”

En ambos contratos, el objetivo es enajenar los productos a los clientes de los MNE, ya sea que aquellos a su vez revendan los productos adquiridos o los utilicen como sus consumidores finales; de cualquier manera, en ambos contratos los productos son vendidos, terminando ahí la cadena de distribución. La gran diferencia entre uno y otro es la forma jurídica en que se realiza esa última operación de venta de bienes, pues mientras en el contrato de distribución el vendedor adquiere el producto de su parte relacionada y lo revende a terceros independientes (clientes), corriendo con todos los riesgos por ser aquel el propietario de los bienes, en el contrato de comisión el agente vendedor actúa por cuenta de la parte relacionada y vende su producto, ya sea en nombre de la parte relacionada o en su propio nombre, no obstante que la propiedad del bien nunca pase a formar parte del patrimonio del agente.

[Consulte aquí para ampliar esta información](#)



Miembros integrantes el Grupo Kreston Iberoamérica:

Argentina:

[LISICKI LITVIN & ASOCIADOS](#)

Brasil:

[PARTNERSHIP](#)

Chile:

[CANALES CONSULTORES](#)

Colombia:

[KRESTON RM](#)

España y Portugal:

[IBERAUDIT KRESTON](#)

Guatemala:

[VELASCO, SARAT & ASOCIADOS](#)

México:

[KRESTON BSG](#)

México:

[KRESTON CSM](#)

Paraguay:

[CONAUDIT](#)

Perú:

[PORTAL VEGA & ASOCIADOS](#)

Uruguay:

[DAMIANI](#)

Venezuela:

[BDMKRESTON](#)

