

DISTRIBUIDORA VEGA S.A.

Estudio Técnico de Precios de Transferencias

Ejercicio Gravable 2014



PROPÓSITO El Portal de data abierta de Datos Perú, fue creado para promover la transparencia, servir de fuente de datos al periodismo de investigación y para facilitar negocios nacionales e internacionales. El portal ofrece información relativa a empresas, marcas registradas, normas y leyes peruanas así como datos de comercio exterior en detalle. Lanzado en 2011, este portal es una iniciativa de los que éramos un grupo de estudiantes peruanos en el extranjero. Este portal fue multado de manera notoria en el 2014 por la Autoridad Nacional de Protección de Datos Personales en un asombroso despliegue de pobre interpretación de la legislación en esa materia. Esta mala interpretación así como un afán de figuración y un notorio abuso de poder tuvieron como consecuencia el cierre temporal de este portal. Al momento de escribir estas líneas, Datos Perú no tiene otros ingresos que los que sus promotores aportan y estamos a la espera que se pueda reactivar nuestro canal de ingresos publicitarios. La creación de este site ha demandado miles de horas de trabajo desinteresado por parte de sus fundadores e impulsores. Este grupo declara aquí su compromiso a: Aumentar la disponibilidad de información sobre las actividades gubernamentales Apoyar la participación ciudadana Fomentar un gobierno y un sector privado responsables Fomentar los negocios y la prosperidad Apoyar la lucha contra la corrupción Aumentar el acceso a las nuevas tecnologías para la apertura y la rendición de cuentas Combatir los intentos de cualquier gobierno a limitar el acceso a la información pública Combatir los intentos de cualquier gobierno a vigilarnos

Más información: Datos Perú



CONTENIDO

I. RESUMEN EJECUTIVO	6
1. Objeto del Estudio	6
2. Trabajo realizado	7
3. Conclusiones	9
II. ANÁLISIS FUNCIONAL	12
1. Distribuidora Vega S.A. y sus partes vinculadas	12
1.1. Distribuidora Vega S.A. - antecedentes	12
1.2. Composición accionaria	13
1.3 Vinculada: Industria Peruana del Acero S.A.	13
2. Analisis de las funciones desarrolladas y activos utilizados	15
2.1 Funciones desarrolladas	15
2.2. Activos utilizados por VEGASA	18
3. Riesgos asumidos por VEGASA	19
3.1. Riesgos financieros	19
3.2. Riesgo de crédito y cobranza	20
3.3. Riesgos de inventarios	20
3.4. Riesgo de interés	20
4. Resumen de la situación económica y financiera de VEGASA	21
5. MERCADO	22
5.1. Entorno económico mundial 2012 - SECTOR EXTERNO	22
5.2. Entorno económico INTERNO	22
5.3. Mercado de VEGASA	25
6. Transacciones realizadas por VEGASA con sus Partes Vinculadas.-	26



Distribuidora Vega S.A.

6.1 Venta de repuestos	26
6.2 Servicios administrativos y gestión de ventas otorgados, y servicios de gerencia recibidos	26
6.3 Préstamos Recibidos	27
6.4 Alquiler de Inmuebles otorgados y recibidos	28
6.5 Servicio de flete otorgado	28
6.6 Servicio recibido de gestión de ventas y comisiones	28
6.7 Reembolso recibido	29
6.8 Reembolso pagado	29
III. ANÁLISIS ECONÓMICO	30
NORMATIVA APLICABLE	30
DESCRIPCIÓN DE MÉTODOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	32
MÉTODO DEL PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO	32
MÉTODO DEL PRECIO DE REVENTA	32
MÉTODO DEL COSTO INCREMENTADO	33
MÉTODO DE LA PARTICIÓN DE UTILIDADES	33
MÉTODO RESIDUAL DE PARTICIÓN DE UTILIDADES	33
MÉTODO DEL MARGEN NETO TRANSACCIONAL	34
A. Venta de repuestos	34
A.1. Selección del método más apropiado	34
A.2 Análisis y Resultado	35
B. Servicios administrativos y de gestión de ventas otorgados	35
B.1 Selección del método más apropiado	36
B.2 Aplicación del método del margen neto transaccional	38
B.3 Conclusiones	42



C. Servicios de gerencia recibidos	42
C.1. Selección del método más apropiado	42
C.2. Aplicación del método del margen neto transaccional	44
D. Préstamos recibidos	50
D.1 Selección del método más apropiado	50
D.2. Aplicación del método de precio comparable no controlado – CUP	51
D.3. Selección del periodo a comparar	51
D.4. Selección de información comparable	51
D.5. Análisis y Resultados	51
D.6. Conclusiones	52
E. Alquiler de Inmuebles otorgados y recibidos	53
E.1. Selección del método más apropiado	53
E.2. Análisis y Resultados	54
F. Servicio de flete otorgados	55
F.1. Selección del método más apropiado	55
F.2. Análisis y Resultado	56
G. Servicio de gestión de ventas y comisiones	56
G.1. Selección del método más apropiado	56
G.2 Análisis y Resultado	57
H. Reembolso de gastos otorgados	57
H.1. Selección del método más apropiado	57
H.2 Análisis y Resultado	58
IV CONCLUSIONES	59
ANEXO I – INFORMACIÓN FINANCIERA DE VEGASA	62
ANEXO II – INFORMACION DE LAS EMPRESAS SELECCIONADAS COMO COMPARABLES	64



Distribuidora Vega S.A.

ANEXO III - TASAS DE INTERES ACTIVAS	71
ANEXO III - TASAS DE INTERES ACTIVAS	72
ANEXO IV - INFORMACIÓN FINANCIERA DE IPASA	73

**I. RESUMEN EJECUTIVO****1. OBJETO DEL ESTUDIO**

El presente informe, preparado por la Firma Borjas y Asociados Sociedad Civil contiene el Análisis de Precios de Transferencia de Distribuidora Vega S.A. (en adelante "VEGASA") en sus operaciones con partes vinculadas¹: Durante el ejercicio en análisis VEGASA ha realizado operaciones con la empresa vinculada Industria Peruana del Acero S.A. (en adelante "IPASA"). Este análisis ha sido efectuado para determinar si las transacciones se llevaron a cabo de acuerdo a las prácticas normales del mercado entre partes independientes, es decir en condiciones iguales o similares, de acuerdo a lo señalado en los artículos 32º y 32º-A de la Ley del Impuesto a la Renta y en el Capítulo XIX de su Reglamento, así como en otras regulaciones en relación a los precios de transferencia y valores de mercado vigentes para el ejercicio fiscal 2014; supletoriamente, en todo lo no contemplado en la legislación peruana, se han seguido los lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) sobre la materia (en adelante "los lineamientos") y la legislación comparada².

Sobre la base de la información proporcionada por VEGASA, las transacciones examinadas en el presente estudio han sido las siguientes:

- Venta de repuestos.
- Servicios administrativos y gestión de venta otorgados.
- Servicios administrativos diversos.
- Préstamos recibidos.
- Arrendamiento de inmuebles otorgados y recibidos.
- Servicio de flete otorgado.
- Servicio recibido de gestión de ventas y comisiones
- Reembolso de gastos.

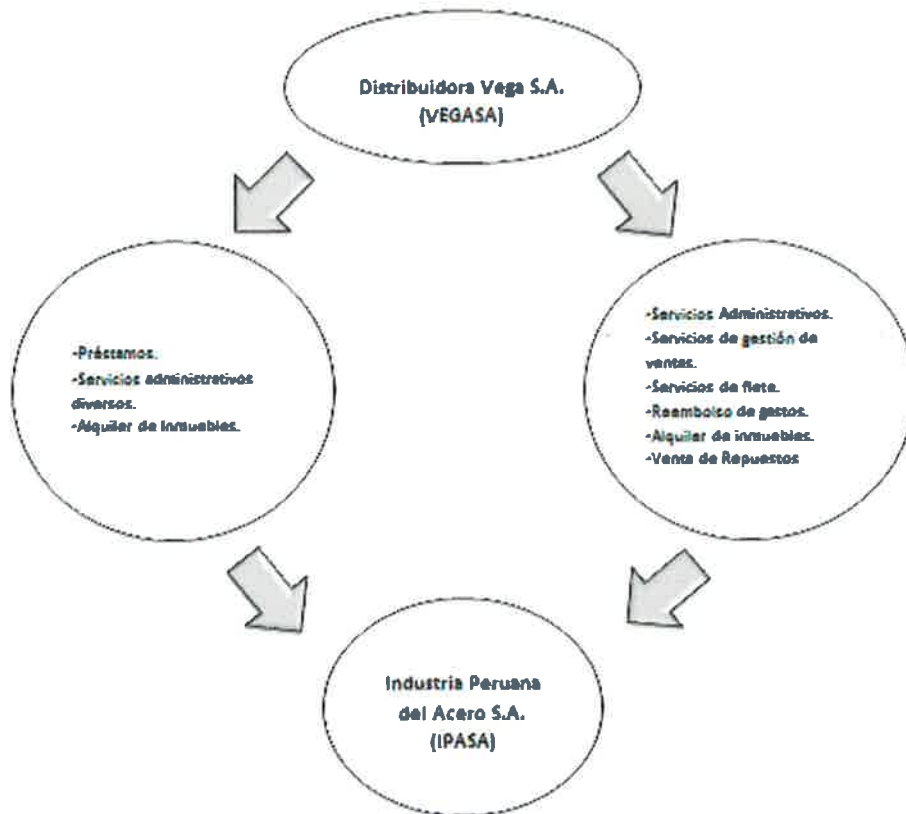
¹ El artículo 24º del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta vigente para el ejercicio 2014 establece los criterios para identificar las partes vinculadas. El presente informe ha sido elaborado atendiendo a las leyes y condiciones de mercado en un determinado ejercicio, consecuentemente, sus resultados no son aplicables a un período distinto.

² El propósito de este informe es documentar las transacciones efectuadas por VEGASA en materia de precios de transferencia. Los resultados presentados en este informe se basan en información proporcionada a Borjas y Asociados S. Civil por la Gerencia de VEGASA, la cual no ha sido corroborada independientemente.

Debido a que la aplicación de las normas depende del entendimiento que de las mismas y de los hechos relacionados tengan las diferentes partes interesadas, podría darse el caso que las autoridades o terceros tengan interpretaciones que no coincidan con las opiniones vertidas en el presente informe y, en consecuencia, plantearse contingencias que no podemos anticipar. No obstante, nuestros comentarios se sustentan en una razonable interpretación de los hechos que nos han sido expuestos y de las normas jurídicas peruanas aplicables, por lo que podrán ser utilizados en una eventual controversia sobre la materia.

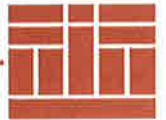


Sobre la base de la información proporcionada por VEGASA, las transacciones examinadas en el presente estudio han sido las siguientes:



2. TRABAJO REALIZADO

Se efectuó el análisis funcional de las actividades desarrolladas por VEGASA (sección II), así como el análisis económico de las transacciones realizadas por VEGASA con sus partes vinculadas, con el objeto de determinar si las transacciones llevadas a cabo por la Compañía con empresas vinculadas durante el ejercicio 2014, responden al principio del precio normal de mercado o libre concurrencia (sección III), de acuerdo a lo establecido por la legislación peruana en relación al tema de precios de transferencia. Las regulaciones específicas vinculadas con el análisis de los precios



de transferencia en Perú, se encuentran incorporadas en la Ley del Impuesto a la Renta³, en el Reglamento de dicha Ley⁴ y en normas complementarias. Durante la ejecución del trabajo desarrollamos las siguientes tareas:

- a) Preparación de cuestionarios detallados en materia de precios de transferencia, para ser respondidos por la gerencia de VEGASA.
- b) Entrevistas a la gerencia de VEGASA, con el fin de obtener información funcional, información financiera y demás información relevante sobre las actividades de VEGASA.
- c) Análisis de las respuestas de la gerencia de VEGASA a los cuestionarios.
- d) Análisis de los estados financieros de VEGASA por el ejercicio fiscal 2014, de la información de ventas, de los acuerdos y transacciones con su parte vinculada, de los contratos y de otra información relevante.
- e) Reuniones con las áreas operativas de VEGASA para clarificación de temas y obtención de información adicional.
- f) Análisis de los diversos métodos de constatación de los precios de transferencia potencialmente aplicables y determinación del método a ser utilizado en el análisis de las transacciones.
- g) Comparación de los ratios obtenidos por VEGASA: margen bruto sobre ventas, margen neto sobre ventas y sobre costos totales, y rendimiento sobre activos de operación, con el obtenido por las empresas comparables, para evaluar las transacciones realizadas con sus partes vinculadas.
- h) Comparación de las tasas de interés del sistema financiero peruano con las tasas pactadas con sus partes vinculadas.
- i) Obtención de información contable, financiera y otra información relevante de las empresas comparables.
- j) Presentación de los resultados preliminares a la gerencia de VEGASA.

³ Texto Único Ordenado aprobado por el Decreto Supremo N° 179-2004-EF publicado el 8/12/ 2004 y normas modificatorias.

⁴ Según el texto aprobado por el Decreto Supremo N° 122-94-EF publicado el 21/9/1994 y normas modificatorias. Dicho Reglamento ha sido modificado por el Decreto Supremo N° 190-2005-EF, publicado el 31/12/2005 y que entró en vigencia a partir del 1/1/2006, a fin de regular las modificaciones introducidas por el Decreto Legislativo N° 945, el cual entró en vigencia el 1/1/2004.



Distribuidora Vega S.A.

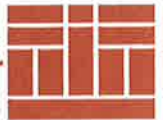
- k) Perfeccionamiento del modelo económico utilizado, y preparación del informe final de precios de transferencia de VEGASA.

3. CONCLUSIONES

Los resultados de la aplicación de las metodologías permitidas por nuestra normativa legal, para evaluar si en cada transacción los precios establecidos por VEGASA y sus partes vinculadas fueron pactados a valores de mercado, es decir, observando el principio de "Arm's Length", se encuentran en cada uno de los acápites de la sección III y han sido resumidos en la sección IV. A continuación se resumen los análisis y conclusiones efectuados con respecto a las operaciones sujetas a estudio, descritas en el acápite anterior:

A los efectos de probar el valor de mercado de las citadas transacciones hemos aplicado el método del Precio Comparable No Controlado y cuando no era aplicable hemos efectuado una evaluación de los métodos alternativos de análisis de precios, la selección del método más apropiado, la determinación de un rango de valores de mercado y la comparación con los resultados de VEGASA. Como resultado, hemos arribado a las siguientes conclusiones:

1. La aplicación del método del Precio Comparable No Controlado proporciona la medida más confiable para evaluar si las siguientes transacciones respetan los valores de mercado:
 - a) **Venta de repuestos.** A fin de realizar el análisis de los precios utilizados en la venta de repuestos, se han seleccionado como comparables los precios utilizados por VEGASA en la venta de repuestos a sus clientes no vinculados. Como resultado de la aplicación del método seleccionado, se observa que las condiciones pactadas entre VEGASA y su parte vinculada se encuentran en los rangos de valores de mercado.
 - b) **Préstamos recibidos.** A fin de realizar el análisis de intereses por los préstamos recibidos, se han seleccionado como comparables las tasas de interés activas por descuentos y préstamos al sector comercial en moneda nacional y dólares estadounidenses para plazos mayores a 360 días. Como resultado de la aplicación del método seleccionado, se observa que las tasas de interés de 0% pactadas entre VEGASA y su parte vinculada son menores a los rangos de valores de mercado.
 - c) **Arrendamiento de inmuebles recibidos.** A fin de realizar el análisis de los precios utilizados en el arrendamiento de inmuebles, determinamos los valores de tasación y autoavalúo de los inmuebles arrendados, así como las ofertas de arrendamiento en el mercado. Como resultado de la aplicación del método seleccionado, se observa que las condiciones pactadas entre VEGASA y su parte vinculada se encuentran en los rangos de valores de mercado.



Distribuidora Vega S.A.

- d) **Servicio de flete otorgado.** A fin de realizar el análisis de los precios utilizados en el servicio de flete otorgado, obtuvimos cotizaciones de terceros por el servicio de flete por los bienes a transportar en la distancia requerida. Como resultado de la aplicación del método seleccionado, se observa que las condiciones pactadas entre VEGASA y su parte vinculada se encuentran en los rangos de valores de mercado.
- f) **Reembolso de gastos.** Por su propia naturaleza, los gastos reembolsados se encuentran en los rangos de valores del mercado.
2. **Aplicación de los métodos alternativos de análisis de precios:** con el objeto de analizar si los servicios administrativos y de gestión de ventas prestados, y los servicios de gerencia recibidos respetan los valores de mercado, hemos realizado una comparación de rentabilidades operativas. Dicho análisis ha sido efectuado a base de información de empresas comparables considerando los aspectos más relevantes, las funciones realizadas, los riesgos asumidos y los activos utilizados.

Con el objeto de identificar empresas comparables a VEGASA en cuanto a las transacciones analizadas, hemos efectuado búsquedas y procesos de selección de empresas semejantes. Dichas búsquedas han sido desarrolladas accediendo a información publicada por las principales Bolsas de Valores a mayo de 2014.

Del análisis de comparabilidad efectuado, detallado en el Anexo II – Información de las empresas seleccionadas como comparables del presente Estudio, hemos seleccionado 6 empresas como comparables para llevar a cabo la aplicación del método elegido: **margen operativo sobre costos totales**: los indicadores fueron obtenidos a partir de la información financiera de las empresas seleccionadas como comparables, donde el rango intercuartil de las empresas comparables fluctuó entre 4.85% y 10.83% con una mediana de 7.80%, mientras que el margen utilizado por VEGASA es 10%, el cual se encuentra dentro del rango intercuartil.

El resultado obtenido por medio del método del Margen Neto Transaccional se expone a continuación:

	Rango Intercuartil				
	Mínimo	Inferior	Mediana	Superior	Máximo
Utilidad operativa sobre costos totales	-6.85	4.85	7.80	10.83	26.69

**Distribuidora Vega S.A.**

Como resultado de la aplicación de dichos indicadores, observamos que la rentabilidad obtenida por VEGASA, respecto al indicador del Margen Operativo, se encuentra en los rangos de valores de mercado.

De esta manera, se evidencia que los resultados obtenidos mediante la aplicación de los ratios de rentabilidad se encuentran dentro del rango intercuartil, por lo tanto se puede concluir que los precios pactados con sus partes vinculadas en relación a los servicios recibidos, son similares a lo que se hubiera pactado con terceros independientes

Ver análisis detallado en la Sección B.2 y en el Anexo II del presente Estudio.

II. ANÁLISIS FUNCIONAL

El análisis funcional realizado tiene por finalidad identificar y documentar las funciones realizadas por VEGASA, los activos utilizados y los riesgos asumidos⁵, y constituye uno de los factores más importantes para determinar la comparabilidad, ya que su interpretación servirá de base para caracterizar las actividades realizadas por VEGASA y sus partes vinculadas.

1. DISTRIBUIDORA VEGA S.A. Y SUS PARTES VINCULADAS

1.1. DISTRIBUIDORA VEGA S.A. - ANTECEDENTES

Distribuidora Vega SA (en adelante "VEGASA") inició sus operaciones en 1964 y tiene como principal actividad económica la venta de repuestos y accesorios para la industria automotriz, siendo una de las principales distribuidoras de autopartes del país mediante su red de concesionarios a nivel nacional, representando en el Perú las marcas siguientes: NGK, HKT, Wagner, Monroe, CTR, Solite, New Era, Prestone, Incolbest, GMB, TP, Aisin, Exedy, Denso, entre otras. Su clara orientación por los productos de clase mundial la ha hecho merecedora de un reconocido liderazgo en el sector de autopartes.

VEGASA pertenece al "Grupo Empresarial Vega", que se dedica a la fabricación de muelles y ventas de repuestos y accesorios para la industria automotriz mediante VEGASA e IPASA. Durante el ejercicio en análisis VEGASA ha realizado operaciones con la empresa vinculada Industria Peruana del Acero S.A. ("IPASA").

VEGASA es propiedad de diversos integrantes de la familia Vega, quienes individualmente poseen

⁵ El párrafo 1.20 de las Guías de Precios de Transferencia de la OCDE establece que en las relaciones entre dos empresas, el importe de los pagos realizados entre ellas generalmente responde a las funciones que cada una realiza, tomando en consideración los activos usados y los riesgos asumidos. Señala además que el análisis funcional tiene por finalidad identificar y comparar las actividades económicas importantes y responsabilidades asumidas por la empresa independiente y la asociada.

Por otro lado, para determinar si las transacciones realizadas con partes vinculadas (controladas) y no vinculadas (no controladas) son comparables, será necesario identificar y comparar las funciones desarrolladas y responsabilidades asumidas por las partes vinculadas e independientes.

A su vez, el párrafo 1.21 de las Guías Precios de Transferencia de la OCDE señala que entre las funciones que deben ser identificadas y comparadas se encuentran, por ejemplo, la manufactura, el ensamble, la investigación y el desarrollo, las compras, la distribución, el marketing y publicidad, las finanzas y la administración.

Por otro lado, al momento de comparar funciones, resulta importante considerar los riesgos asumidos por cada parte, debido a que en condiciones de libre mercado, a mayores riesgos asumidos, mayor será la rentabilidad que se espera obtener.

menos del 14% de las acciones⁶. El domicilio fiscal de VEGASA es Av. República de Panamá N° 4085 Surquillo, Lima y su número de registro único de contribuyente es 20100154219.

1.2. COMPOSICIÓN ACCIONARIA

Al 31 de diciembre de 2014, la composición accionaria de VEGASA se resume como sigue:

DNI	Accionistas	Importe S/.	Participación
08224013	Luis Guillermo Vega Monteferrí	1,306,708	6.73
08221685	Luis Ricardo Vega Cumberland	292,202	1.50
09340250	Carlos Guillermo Vega Cumberland	292,189	1.50
08221553	Gina Alexandra Vega Cumberland	292,188	1.50
09342087	Antonio Amaro Vega Cumberland	292,188	1.50
08261827	Jorge Manuel Vega Monteferrí	6,232	0.03
07862583	Manuel Guillermo Vega de la Flor	823,081	4.24
09341923	Gonzalo Felipe Vega de la Flor	823,081	4.24
42358713	Alonso Francisco Vega Garcia Miro	823,081	4.24
08217805	Judith Gioconda Vega Monteferrí	1,179,995	6.08
08222217	Eduardo Guillermo Oliver Vega	431,827	2.22
08217731	Alfredo Manuel Oliver Vega	431,827	2.22
09337263	Giselle Judith Oliver Vega	431,826	2.22
08217743	Lidia Vega Monteferrí de Watmough	6,232	0.03
08217786	Cynthia Isabel Watmough Vega	823,081	4.24
08217744	Mary Susan Watmough Vega	1,646,162	8.48
	IPASA	9,514,000	49.00
Sub-total		19,415,900	100.00
50890	ACM Acumulado	636,015	
		20,051,915	

1.3 VINCULADA: INDUSTRIA PERUANA DEL ACERO S.A.

Industria Peruana del Acero S.A., fundada en 1952, es una empresa fabricante de muelles de ballesta, cuya calidad ha posicionado a la marca ELEFANTE (desarrollada por IPASA) como líder en el mercado peruano: 87% de participación durante más de medio siglo, con una red de concesionarios con 175 centros de venta en todo el territorio nacional.

La Planta Industrial de IPASA (con un área de 60,000 m²) está ubicada en Av. Manuel F. Vega Bogardus N° 151, distrito de Pueblo Nuevo, ciudad de Chincha, Departamento de Ica, Perú. Su número de registro único de contribuyente es 20107498088.

⁶ Los accionistas con mayor participación accionaria es IPASA con el 49.00% y el Sr. Luis Guillermo Vega Monteferrí (6.73 %) y Mary Susan Watmough Vega (8.48%). Los demás accionistas participan en menos de 6%

Seguidamente detallamos la estructura accionaria de IPASA:



Las acciones comunes de IPASA suman S/26,732,429, de las cuales Distribuidora Vega S.A. es propietaria del 49%⁷ (los miembros de la Familia Vega son propietarios del 51% de las acciones comunes); asimismo, del total de acciones de inversión de IPASA (S/9,845,135), VEGASA es propietaria del 16.83%, consecuentemente, VEGASA participa del 40.34% del patrimonio neto de IPASA.

IPASA es parte vinculada de VEGASA y les son aplicables las siguientes situaciones previstas en el numeral 3 del artículo 24° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta:

- 1: Una persona natural o jurídica posea más del 30% del capital de otra persona jurídica, directamente o por intermedio de un tercero.
- 2: En cualquiera de los casos anteriores, cuando la indicada proporción de capital pertenezca a cónyuges entre sí o a personas naturales vinculadas hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad.
- 3: El capital de dos o más personas jurídicas pertenezca, en más del 30%, a socios comunes a éstas.
- 4: Las personas jurídicas cuentan con uno o más directores, gerentes administradores u otros

⁷ Los miembros de la Familia Vega son propietarios del 51% de las acciones comunes, siendo el Ing. Luis Guillermo Vega Monteferrí propietario del 6.18% de las acciones.

directivos comunes, que tengan poder de decisión en los acuerdos financieros, operativos y/o comerciales que se adopten.

2. ANALISIS DE LAS FUNCIONES DESARROLLADAS Y ACTIVOS UTILIZADOS

VEGASA se dedica a la importación de repuestos y accesorios para la industria automotriz, para su venta en el Perú mediante una red de distribuidores y mayoristas a nivel nacional, como actividades conexas brinda servicio de flete, alquiler de local y servicios de apoyo administrativo. A continuación detallamos las funciones operativas y administrativas desarrolladas por VEGASA, los activos utilizados y los riesgos que asume, con la finalidad de determinar las características de las transacciones analizadas.

2.1 FUNCIONES DESARROLLADAS

2.1.1 COMPRAS

VEGASA adquiere repuestos y recibe servicios con la finalidad de realizar su actividad de venta de repuestos y accesorios para la industria automotriz. Durante el año 2014 estas compras se realizaron a su vinculada IPASA y a otras compañías no vinculadas, como sigue:

Compras a compañías no vinculadas:

- Compra de repuestos para su comercialización (bujías, dirección, fluidos, grasas, frenos, baterías, faros, focos, platinos, partes del motor, filtros, transmisión, etc.).
- Servicios de abastecimiento de energía eléctrica, agua, teléfono, servicios de asesoría legal y servicios varios.

Compras y/o Servicios a la vinculada IPASA:

- Servicio de administrativos diversos.,
- Arrendamiento de inmueble,
- Reembolso de gastos.

Durante el ejercicio 2014, las compras efectuadas por VEGASA a su vinculada IPASA sumaron S/. 397.782 monto que representó el 1.39% del total de compras realizadas: S/.28,597,342.

El siguiente cuadro resume los principales proveedores de VEGASA por el ejercicio 2014 (ninguno es vinculado):

Nombre del proveedor	Condición	USD	S/.
Morita & Co.	Independiente	1,707,939.33	4,829,861.27
Aisin World Corp. Of America	Independiente	1,360,529.13	3,886,995.28
Exwdy Corporation Ltd.	Independiente	1,077,342.98	3,061,750.96
Ceramicas e Velas As Ignicao	Independiente	687,438.10	1,950,733.22
NBD Corporation	Independiente	529,600.79	1,486,556.45
Taiyo Corporation	Independiente	519,049.66	1,469,340.33
NGK Spart Plug	Independiente	495,163.86	1,406,503.40
K-International Inc.	Independiente	425,017.45	1,201,648.87
Fram Group	Independiente	416,845.71	1,170,727.38
Ushio Industries Ltd.	Independiente	320,329.14	933,699.40
Amecs International Inc.	Independiente	304,713.66	868,649.53
Motorix International Inc.	Independiente	223,557.90	634,399.92
Sanko Trading Corp.	Independiente	218,825.22	617,094.78
Federal Mogul	Independiente	189,841.14	541,128.74
Otros proveedores menores	Independiente	984,205.79	2,770,467.64
Totales		9,460,399.86	26,829,557.17

Aproximadamente el 90% de las compras se realiza en dólares estadounidenses. Asimismo, las compras se realizan al contado (15%), al crédito (80%) o mediante anticipos (5%). Los plazos de pago de las compras al crédito varían según acuerdos con cada proveedor, con plazos que se extienden entre 7 y 60 días.

El proceso de compras que desarrolla VEGASA es como sigue:

1. La solicitud de mercadería inicia el proceso de compras a través de requisiciones generadas en el sistema integrado de planificación de recursos empresariales ERP BAAN IV,
2. Las requisiciones aceptadas y aprobadas generan órdenes de compra a proveedores previamente calificados.
3. Las órdenes de compra aprobadas por el Gerente General y el jefe del área de compras son enviadas a los proveedores, quienes proveerán los bienes y servicios en los plazos acordados.

2.1.2 PUBLICIDAD Y MARKETING

La publicidad y marketing de los productos es desarrollada por la Gerencia de Ventas; esta es realizada mediante material impreso tales como revistas, banners, afiches, que son entregados a sus concesionarios, asimismo, se efectúa merchandising mediante el obsequio de polos con logotipo. La inversión en publicidad y marketing ascendió a S/. 146,740 y representó el

0.40%% de las ventas del ejercicio 2014.

2.1.3 VENTAS

1. Venta de bienes:

VEGASA vende prácticamente la totalidad de los productos que comercializa a compañías no vinculadas. Las ventas están dirigidas principalmente a una red de distribuidores, VEGASA no tiene concentración de cuentas por cobrar a clientes: al cierre del ejercicio fiscal 2014, el 19.29% de las cuentas por cobrar correspondía a 15 clientes. Las ventas de repuestos efectuadas por VEGASA a su vinculada IPASA sumaron S/.2,201 (monto que representó menos del 0.006% del total de ventas realizadas).

2. Venta de servicios:

Durante el ejercicio 2014, las ventas de servicios efectuadas por VEGASA a su vinculada IPASA sumaron S/.2,319,247 (monto que representó el 5.96% del total de ventas realizadas: S/.38,913,422) y comprendió lo siguiente:

- Servicios de gestión de administración y ventas,
- Arrendamiento de locales
- Servicio de flete

El proceso de ventas es como sigue:

1. Solicitud del cliente (pedido de venta) mediante conversación telefónica o correo electrónico
2. Los vendedores generan una orden de venta
3. La orden de venta es enviada a el área de créditos para la evaluación de la línea de crédito del cliente

4. Luego que el área de créditos aprueba el crédito, se procede a la facturación y despacho de los productos

El siguiente cuadro resume los principales clientes de VEGASA por el ejercicio 2014:

Nombre del cliente	Condición	S/.	Moneda	%
Industria Peruana del Acero S.A.	Vinculado	2,319,247.00	S/. Y US \$	5.96
La Farmacia del Automóvil S.R.L.	Independiente	896,758.37	US \$	2.30
Importaciones Naomi S.A.C.	Independiente	846,695.94	US \$	2.18
Importadora de Repuestos y Accesorios S.A.	Independiente	642,792.05	US \$	1.65
Importadora de Repuestos Silva S.C.R.L.	Independiente	576,935.11	US \$	1.48
J.V.S. Importaciones y Representaciones E.I.R.L.	Independiente	529,377.91	US \$	1.36
Importadora de Repuestos Portofino S.A.	Independiente	470,391.69	US \$	1.21
Corporación Jofran-Claustre E.I.R.L.	Independiente	463,656.09	US \$	1.19
Importaciones y Representaciones Salvador S.A.	Independiente	463,478.37	US \$	1.19
Importaciones Keysen S.A.C.	Independiente	432,713.15	US \$	1.11
Importadora Mexico E.I.R.L.	Independiente	392,222.14	US \$	1.01
Repuestos Chamorro S.R.L.	Independiente	382,448.89	US \$	0.98
Núñez Alcantara Juan Isaac	Independiente	371,431.34	US \$	0.95
New Car Importe S.A.C.	Independiente	371,146.56	US \$	0.95
Grupo Silva Importadores S.C.R.L.	Independiente	365,658.26	US \$	0.94
Import J.M.A. S.A.C.	Independiente	302,922.76	US \$	0.78
Otros clientes menores	Independiente	29,085,548.00		74.74
Totales		38,913,421.63		100.00

2.1.4 ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

VEGASA administra sus inventarios en sus almacenes de Chorrillos, donde recibe, mantiene y despacha su mercadería.

2.1.5 RECURSOS HUMANOS

Al fin del año 2014, VEGASA contaba con 85 trabajadores que desempeñan sus labores en todas las áreas. Sin embargo, la vinculada IPASA requiere de más personal para cumplir sus funciones, por lo que VEGASA le presta servicios de gestión de administración y ventas con su personal. El costo de este servicio es facturado por VEGASA a IPASA en función al costo de las horas-hombre incurridas en dicha prestación.

2.2. ACTIVOS UTILIZADOS POR VEGASA

Composición del Activo de VEGASA	S/. 0.00	%
Al 31 de Diciembre de 2014		
en miles de nuevos soles		
Activo Corriente		
Caja y Bancos	144	0.29
Cuentas por cobrar, neto	13,728	27.23
Cuentas por cobrar a afiliadas	233	0.46
Otras cuentas por cobrar	965	1.91
Existencias, neto	17,369	34.45
Gastos pagados por adelantado	106	0.21
Total Activo Corriente	32,545	64.55
Activo No Corriente		
Inversiones	16,463	32.66
Inmuebles maquinarias y equipo, neto	1,303	2.58
Otros activos no corrientes	107	0.21
Total Activo No Corriente	17,873	35.45
Total Activo	50,418	100.00

3. RIESGOS ASUMIDOS POR VEGASA

VEGASA, al desarrollar sus actividades económicas asume y está expuesta a los siguientes riesgos:

3.1. RIESGOS FINANCIEROS

Las ventas son realizadas principalmente en dólares estadounidenses, en tanto que las compras son efectuadas en moneda nacional y extranjera en magnitudes similares, consecuentemente VEGASA está expuesta al riesgo de fluctuación en el tipo de cambio del dólar estadounidense.

El saldo de cuentas por cobrar y otros activos corrientes en dólares estadounidenses al 31 de diciembre de 2014 era de US\$ 5,322,000 dólares, que comprende US\$ 1,000 por cobrar a la vinculada IPASA.

El saldo de cuentas por pagar en dólares estadounidenses al 31 de diciembre de 2014 era de US\$ 7,177,000, que comprende US\$ 2,800,000 por pagar a la vinculada IPASA.

La Gerencia estima que cualquier fluctuación de la moneda funcional respecto de la moneda extranjera podría afectar en forma adversa los resultados de las operaciones. Por dichos motivos, VEGASA considera este tipo de riesgo como **medio**.

3.2. RIESGO DE CRÉDITO Y COBRANZA

El riesgo crediticio se origina por el riesgo de que un cliente o una contraparte de un instrumento financiero no pueda cumplir con sus obligaciones contractuales.

Respecto a la cartera de clientes, es política de la Compañía el evaluar continuamente la historia crediticia de sus clientes, así como su condición financiera para cumplir sus obligaciones. Para el año 2014 VEGASA ha mantenido una buena cartera de clientes.

Las ventas en VEGASA se realizan al contado o al crédito (55%), y se canalizan mediante una red de Distribuidores (95%) y en menor medida a otros clientes.

Los riesgos de incumplimiento de sus clientes se controlan mediante la implementación de aprobaciones de crédito, límites y procedimientos de monitoreo que es responsabilidad del área de créditos y cobranza.

El plazo de cobranza de las ventas al crédito es de 90 a 100 días. Para asegurar la cobranza de los valores y cumplimiento de los acuerdos firmados con sus clientes, se solicitan cartas fianzas (en el caso de créditos con clientes al extranjero) y garantía hipotecaria en el caso de distribuidores.

VEGASA no tiene concentración de clientes, sin embargo 36 de sus clientes representaban el 36.87% de las cuentas por cobrar al 31 de diciembre de 2014.

En base a lo expuesto en el párrafo anterior, la Compañía ha definido el riesgo de crédito y cobranza como **medio**.

3.3. RIESGOS DE INVENTARIOS

VEGASA se dedica a la comercialización de repuestos y accesorios para la industria automotriz. La obsolescencia de los productos en inventarios es asumida por VEGASA.

VEGASA cuenta con productos de alta rotación, y siendo los repuestos productos con periodo de vida largo, la gerencia ha evaluado y definido el riesgo de inventarios como **Bajo**.

3.4. RIESGO DE INTERÉS

Este riesgo se origina en los cambios que se puedan producir en las tasas de interés, principalmente de las obligaciones financieras que mantiene VEGASA. Los créditos han sido obtenidos por VEGASA con tasas preferenciales y a tasas fijas, por lo tanto el riesgo de tasa de interés ha sido clasificado en un nivel **Bajo**.

4. RESUMEN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE VEGASA

A continuación se muestra un resumen de la situación económica y financiera de VEGASA, la cual ha sido determinada a base de sus estados financieros al 31 de diciembre de 2014 (ver anexo I), que se resume como sigue, en miles de nuevos soles:

Situación Patrimonial

Activo corriente	32,545
Activo no corriente	17,873
Total del Activo	50,418
<hr/>	
Pasivo corriente	22,633
Pasivo no corriente	-
Total del Pasivo	22,633
Patrimonio	27,785
Pasivo y patrimonio	50,418

De acuerdo a la información financiera que surge de los Estados Financieros auditados correspondientes al ejercicio gravable 2014, la situación financiera de VEGASA, a esa fecha, puede mostrarse a través de la utilización de los siguientes indicadores:

4.1.1 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (PASIVO / ACTIVO): 0.45

Este indicador muestra en que porcentaje los activos están siendo financiados con deudas, sean éstas de corto o largo plazo. Es decir, que por medio de este indicador se observa cómo es financiado del activo total de VEGASA. En el presente caso de análisis puede notarse que se mantiene un moderado nivel de endeudamiento, siendo el 45% de los activos totales financiado por los acreedores de la Compañía.

4.1.2 LIQUIDEZ CORRIENTE (ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE): 1.44

Por medio de esta razón, que se calcula considerando activos y pasivos corrientes, se muestra cuál es la situación de una compañía para hacer frente a las obligaciones de corto plazo, cuya realización operará dentro del próximo ejercicio. En el presente caso de análisis, este indicador denota que con los niveles actuales de capital de trabajo VEGASA podría solventar sus obligaciones de corto plazo.

4.1.3 LIQUIDEZ ACIDA ((ACTIVO CORRIENTE – BIENES DE CAMBIO) / PASIVO CORRIENTE): 0.67

Este indicador se encuentra altamente relacionado con el mencionado en el punto anterior, pero señala como mayor precisión la disponibilidad de capital de trabajo de la compañía para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo; sin considerar las existencias o inventarios. Es decir, solamente considera los activos más líquidos de la Compañía. El índice calculado para la Compañía al cierre del año 2014 muestra que por cada sol de pasivo u obligaciones de corto plazo de la empresa esta cuenta con solo 0.67 centavos de activos líquidos.

4.1.4 ROE – RENTABILIDAD DE PATRIMONIO (UTILIDAD NETA / PATRIMONIO NETO): 6.00%

Este indicador mide la rentabilidad obtenida por los accionistas por los fondos invertidos en la compañía, es decir que muestra cuanto obtiene de beneficio neto la Compañía por cada Nuevo Sol invertido por los accionistas. Para el año 2014, tenemos que la capacidad de VEGASA para beneficiar a sus accionistas fue de 6.00%.

5. MERCADO

5.1. ENTORNO ECONÓMICO MUNDIAL 2014 - SECTOR EXTERNO

Durante El crecimiento de la economía mundial se redujo por tercer año consecutivo en el 2014 (3.1%), aunque la economía de Estados Unidos mostró una sólida recuperación tanto en el crecimiento del consumo como en la inversión privada. Para el presente año se proyecta una recuperación de la economía mundial (3.5% y 3.7% respectivamente), considerando la tendencia positiva que vienen mostrando los indicadores en la economía de Estados Unidos, principalmente. La recuperación del crecimiento mundial, no obstante, sería más moderada por un menor crecimiento de países emergentes, tanto de China como de América Latina.

5.2. ENTORNO ECONÓMICO INTERNO

ACTIVIDAD PRODUCTIVA Y EMPLEO

La economía registró en el 2014 una importante desaceleración al pasar de un crecimiento de 5.8%

en el 2013 a uno de 2.4%. Esta disminución obedece a (i) un menor crecimiento del consumo y la inversión ante la caída de los términos de intercambio en los últimos tres años, (ii) la reducción del gasto público, principalmente por dificultades en la ejecución de los programas de inversión de los gobiernos regionales y locales, y (iii) factores de ofertas transitorios, tales como el efecto climático adverso en la producción agropecuaria y pesquera y las menores leyes de mineral, con lo cual el PBI tendría caída más pronunciada (-2.1%) desde 1992.

SECTOR REAL

SECTOR AGROPECUARIO

El sector agropecuario creció 1.4% en el año 2014. El incremento estuvo explicado por los subsectores agrícola y pecuario, que aumentaron en 0.2% y 0.3%, respectivamente.

El incremento en el sub sector agrícola estuvo asociado a los mayores volúmenes registrados por los cultivos de quinua, maíz amiláceo, uva, arroz cáscara y caña de azúcar. En contraste, los productos mango, café y maíz amarillo duro decrecieron. Entre los factores que explican este resultado tenemos el fomento del cultivo de la quinua con mayores superficies sembradas, clima propicio en la etapa de fructificación de la aceituna y precios atractivos para algunos productos. Por otro lado, el cambio climático y las persistentes plagas ocasionaron cuantiosas pérdidas en desmedro de la economía de los agricultores.

En el sub sector pecuario se elevó principalmente por el aumento de la saca en aves y huevos debido al mayor número de gallinas ponedoras, así como una mayor producción de vacuno.

SECTOR PESQUERO

La actividad pesquera mostró una caída de 27.9%, explicado por el menor desembarque marítimo de especies hidrobiológicas, aunado al descenso de la pesca de origen continental que decreció en 5.9%. A los bajos resultados observados durante la primera temporada de pesca de anchoveta de la región norte centro se le sumó en el mes de noviembre de suspender la segunda temporada de extracción de este recurso. Ello debido a que el arribo de sucesivas ondas kelvin de aguas cálidas durante el año 2014 habrían afectado el ciclo reproductivo de la anchoveta. De este modo, las expediciones del Instituto del Mar del Perú (IMARPE) encontraron una baja cantidad de biomasa, con alta presencia de juveniles, lo cual impidió la extracción de este recurso.

SECTOR DE MINERÍA E HIDROCARBUROS

El sector minería e hidrocarburos registró una caída de 0.8%, como resultado de una disminución de la minería metálica en .1% y un crecimiento en hidrocarburos del 4.0%. La disminución del sector minería se origina por una menor producción de la actividad minerales y servicios conexos. El sector hidrocarburos creció en 4.0%, este incremento se debe a una mayor producción de gas natural del lote 56 de Pluspetrol dedicado a la exportación.

SECTOR MANUFACTURA NO PRIMARIA

El sector manufactura tuvo una caída del 3.3% conformado por la manufactura primaria con crecimiento negativo de 9.7% y la manufactura no primaria con una caída de 1.0%. La manufactura primaria se contrajo principalmente por una caída en la producción de harina y aceite de pescado debido a la suspensión en la segunda temporada de pesca de anchoveta en el cuarto trimestre del año. La manufactura no primaria disminuyó, siendo los sectores más afectados aquellos vinculados al sector de bienes de capital.

SECTOR CONSTRUCCIÓN

El sector construcción registró un crecimiento de 1.7% en el año 2014, explicado por una desaceleración de la inversión pública, así como por un menor desarrollo de proyectos inmobiliarios.

PRECIOS

El Índice de Precios al Consumidor de Lima Metropolitana, durante el año 2013, registró un incremento de 3.22%

El incremento reflejó principalmente alzas en los precios de alimentos y tarifas eléctricas. El componente de alimentos y energía se incrementó en 4.08%- La inflación sin alimentos y energía, es decir, descontando el impacto de estos rubros de alta volatilidad de precios, se ubicó en 2.51%. Los rubros que en mayor medida contribuyeron a la inflación fueron comidas fuera de hogar, matrículas y pensiones de enseñanza, carne de pollo, pasaje urbano y electricidad.

MERCADOS FINANCIEROS

Durante el año 2014, la tasa de interés se ha mantenido igual al año 2013, es decir, una tasa del 4.0%, sin embargo, esta tasa disminuyó a 3.25% en enero del 2015.. Este nivel de tasa es

compatible con una proyección de inflación de 2.0% en el 2015 debido a que los menores precios internacionales del petróleo se han comenzado a trasladar al mercado interno, dando mayor margen para que la política monetaria actúe tomando en cuenta que la actividad económica continua por debajo de su potencial.

En relación al tipo de cambio, el nuevo sol se devaluó en 6.90%, pasando de S/. 2.796 a S/. 2.989 por dólar estadounidense. De acuerdo con el índice de la FED, el dólar se apreció 4.7% entre octubre y diciembre del 2014. La revaluación del dólar se da en un contexto en que el mercado espera un alza en la tasa FED durante 2015 y simultáneamente, un incremento en los estímulos monetarios en otras economías como la eurozona y Japón donde las perspectivas macroeconómicas se han deteriorado. Así, el dólar mostró una apreciación de 9.3% frente al yen y de 4.5% frente al euro. Respecto a las monedas de los países emergentes, destaca la depreciación del 48% del rublo en el cuarto trimestre del 2014. La moneda se ha visto afectada por la drástica caída en el precio del petróleo y las sanciones por parte de Estados Unidos y la Eurozona. Esta situación conjuntamente con las señales negativas de China, afectó a las monedas emergentes. En la región las monedas que más se depreciaron fueron el peso colombiano y mexicano en 17.9% y 9.9% respectivamente.

FINANZAS PÚBLICAS

En el año 2014 el resultado del sector público no financiero fue deficitario en 0.1% del PBI. Este desempeño se explica tanto por los mayores gastos no financieros y los menores ingresos corrientes. El gasto corriente se incrementó en 0.3 puntos porcentuales del PBI respecto a lo previsto como consecuencia de las políticas fiscales implementadas, en tanto que el aumento de los ingresos fue menor debido a la moderación del crecimiento de la actividad económica.

En el 2014 la inversión pública registró una variación negativa de 3.6% en el 2014 (crecimiento de 12.1% en 2013). Este resultado se explica por la menor ejecución en el gasto de inversión de los gobiernos regionales y locales. Para el año 2015 se contempla un escenario en donde el ritmo del gasto de las unidades ejecutoras es mayor a lo observado en el año 2014. De esta manera se espera una tasa de crecimiento de la inversión pública de 12.0% la misma que se mantendría en el 2016.

Por otro lado, la inversión privada registró una disminución de 1.5% debido principalmente a un frágil desempeño de la mayoría de los sectores económicos que se refleja en la evolución de las importaciones de bienes de capital que han mostrado tasa negativas a lo largo del 2014. El volumen de importaciones de bienes de capital, indicador de la demanda de inversión disminuyó en 5.4% en el año 2014, tasa que contrasta con la registrada en el 2013 que fue de 2.3%.

5.3. MERCADO DE VEGASA

En el año 2014, el sector comercio tuvo un crecimiento de 4.4%. El crecimiento del sector comercio se explica por el mayor crecimiento del subsector comercio al por mayor y menor. El comercio al

por mayor fue impulsado por la venta de materias primas agropecuarias, mientras que el crecimiento del comercio al por menor estuvo impulsado por la expansión y el desarrollo de los negocios en hipermercados y grandes almacenes. La venta de vehículos automotores continuó disminuyendo, sin embargo, la venta de vehículos livianos atenuó esta caída.

VEGASA opera en el mercado de distribución de autopartes abarcando todo el territorio nacional. Las ventas de VEGASA no presentan una estacionalidad marcada.

VEGASA comercializa principalmente repuestos automotrices como bujías, amortiguadores, frenos, fluidos grasas, anillos de motor, discos y platos de embrague.

El mercado de VEGASA es muy competitivo ya que en el mercado existen productos sustitutos de algunos productos como bujías, amortiguadores, partes de motor y aditivo. Asimismo entre los principales competidores de VEGASA se encuentran Renusa Pits S.A.C., Autopartes Peruana S.A., Pevisa Autopartes S.A., Repuestos Japoneses S.A. e Internacional Parts Service Peru S.R.L., Katusita D&T Heitner, Casa de los Anillos, Repuestos Fredy, etc.

VEGASA tiene un gran número de proveedores locales y del exterior.

La variación del dólar americano y del yen japonés es el principal factor que afecta el precio de compra de los productos que adquiere VEGASA, tanto de proveedores del exterior como proveedores locales.

Asimismo, el precio de venta de los productos puede verse afectado por factores como la calidad de los productos y de los productos sustitutos por los competidores, así como la variación del precio de venta de acuerdo a las diferentes zonas geográficas en el Perú.

6. TRANSACCIONES REALIZADAS POR VEGASA CON SUS PARTES VINCULADAS.-

Durante el ejercicio fiscal bajo análisis, VEGASA realizó las siguientes transacciones económicas con sus partes vinculadas, las cuales analizamos en la sección III:

6.1 VENTA DE REPUESTOS

Durante el ejercicio bajo análisis, VEGASA vendió diversos repuestos (automotrices, para maquinarias, equipos, instalaciones y edificios, entre otros) a su compañía vinculada IPASA, por un total de S/2,201.

Estas ventas fueron efectuadas con el fin de dar mantenimiento a las unidades de transporte, equipos, instalaciones y edificios de IPASA.

6.2 SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y GESTIÓN DE VENTAS OTORGADOS, Y SERVICIOS DE GERENCIA RECIBIDOS

VEGASA presta servicios de administración, contabilidad, finanzas y ventas a su vinculada IPASA, para que dicha empresa logre completar el desarrollo de las funciones mencionadas.

Por otro lado, VEGASA recibe servicios administrativos y de gerencia de la vinculada IPASA.

Estos servicios son facturados en función al costo de las horas-hombre incurridas en cada prestación más un margen del 10%.

Los servicios específicos se describen a continuación:

6.2.1 SERVICIO ADMINISTRATIVO PRESTADOS Y RECIBIDOS

Durante el ejercicio bajo análisis, VEGASA prestó servicios administrativos a su vinculada IPASA. Estos servicios fueron debidamente facturados por VEGASA a IPASA, en función al costo de las horas-hombre incurridas en dicha prestación más un margen del 10%, indicado en el contrato respectivo.

Para el año 2014, el monto total de los servicios administrativos prestados por VEGASA a IPASA ascendió a S/ 1,255,056.

En el mismo ejercicio 2014, el monto total de los servicios administrativos por IPASA a VEGASA ascendió a S/. 245,827.

6.2.2. SERVICIO DE GESTIÓN DE VENTAS OTORGADO

Durante el año 2014, VEGASA prestó servicios de gestión de ventas a su vinculada IPASA. Estos servicios fueron debidamente facturados por VEGASA a IPASA, en función al costo de las horas-hombre incurridas en dicha prestación más un margen del 10%, indicado en el contrato respectivo.

Para el año 2014, el monto total de los servicios de gestión de ventas prestados por VEGASA a IPASA ascendió a S/. 514,111.

6.2.3. SERVICIOS ADMINISTRATIVOS DIVERSOS PRESTADOS.

Durante el año 2014, VEGASA prestó servicios administrativos diversos a su vinculada IPASA. Estos servicios fueron debidamente facturados por VEGASA a IPASA, en función al costo de las horas-hombre incurridas en dicha prestación más un margen del 10%, indicado en el contrato respectivo.

Para el año 2014, el monto total de los servicios administrativos diversos prestados por VEGASA a IPASA ascendió a S/. 11,475.

6.3 PRÉSTAMOS RECIBIDOS

Los préstamos que VEGASA recibe de su vinculada IPASA son efectuados para capital de trabajo, no tienen fecha de devolución específica y no generan intereses.

Préstamos en moneda nacional

A cierre del ejercicio fiscal 2014, VEGASA adeudaba préstamos de IPASA por un total de S/. 12,826 según Contratos de Mutuo.

Préstamos en moneda extranjera:

En el ejercicio fiscal 2014, VEGASA recibió de IPASA préstamos para capital de trabajo por US\$ 2,800,000 equivalente a S/. 8,369,200,

6.4 ALQUILER DE INMUEBLES OTORGADOS Y RECIBIDOS

Durante el ejercicio fiscal bajo análisis VEGASA recibe en alquiler de IPASA un área de 10 m² del inmueble ubicado en Pueblo Nuevo, Chincha, departamento de Ica, para el normal funcionamiento de una oficina encargada de coordinar la prestación de servicios de flete.

Por este alquiler durante el ejercicio fiscal bajo análisis, VEGASA pagó a IPASA una renta anual de S/.3,747.

Asimismo durante el ejercicio VEGASA otorga en arrendamiento a IPASA un área de 1,200 m² del inmueble ubicado en la Calle Costa Azul Mz D lote 10, Chorrillos, Lima para el funcionamiento del almacén de muelles de su vinculada.

Por el alquiler de este inmueble VEGASA percibe de IPASA una renta anual de S/.163,651.

6.5 SERVICIO DE FLETE OTORGADO

Durante el ejercicio fiscal bajo análisis, VEGASA presta el servicio de flete para el traslado de productos desde las instalaciones de IPASA (en la ciudad de Chincha) a los almacenes en Chorrillos.

Por el año 2014, el monto de estos servicios ascendió a S/.329,280.

6.6 SERVICIO RECIBIDO DE GESTIÓN DE VENTAS Y COMISIONES

Durante el año 2014, VEGASA recibió servicios de gestión de ventas (comisión de Pablo Ríos) de IPASA en virtud de un acuerdo suscrito por ambas partes. Estos servicios fueron debidamente cobrados por IPASA a VEGASA en función al costo de las horas-hombre incurridas en dicha prestación más un porcentaje de comisiones, indicado en el contrato respectivo.

Para el ejercicio 2014, los servicios de gestión de ventas y comisiones que recibió VEGASA de IPASA totalizaron S/.1,744.

6.7 REEMBOLSO RECIBIDO

Durante el ejercicio fiscal 2014, VEGASA recibió de su vinculada IPASA el reembolso de diversos gastos que ésta había efectuado por cuenta de VEGASA, es decir, VEGASA recupera de IPASA (vía facturación por reembolso de gastos) ciertos desembolsos efectuados por concepto de gastos de viaje nacionales, servicio telefónico, honorarios profesionales, correos electrónicos y combustible, entre otros.

En el ejercicio 2014, los reembolsos de gastos facturados por VEGASA a IPASA ascendieron a S/. 47,473, según detalle:

Concepto	Importe S/.
Teléfono	25,829
Diversos	17,644
Total gastos reembolsable cobrados	43,473

6.8 REEMBOLSO PAGADO

Durante el ejercicio fiscal 2014, VEGASA reembolsó a su vinculada IPASA diversos gastos que había efectuado por cuenta de VEGASA (vía facturación por reembolso de gastos) por concepto de energía eléctrica, servicio telefónico, fax, correos electrónicos y combustible, entre otros.

En el ejercicio 2014, el reembolso de gastos facturados por IPASA a VEGASA ascienden a S/.146,464 según detalle:

Concepto	Importe S/.
Energía eléctrica	58,823
Teléfono	24,435
Diversos	63,206
Total gastos reembolsable pagados	146,464

III. ANÁLISIS ECONÓMICO

El análisis económico contenido en este capítulo incluye una descripción breve de la selección del mejor método para analizar los precios de transferencia basadas en el principio del Arm's Length o libre concurrencia para evaluar las transacciones realizadas por VEGASA con sus partes vinculadas.

NORMATIVA APLICABLE

Las regulaciones específicas vinculadas con el análisis de los precios de transferencia en Perú, se encuentran incorporadas en la Ley del Impuesto a la Renta⁸ y en su Reglamento⁹.

En tal sentido, la Ley del Impuesto a la Renta y su Reglamento establecen que en los casos de ventas, aportes de bienes y demás transferencias de propiedad, de prestación de servicios y cualquier otro tipo de transacción a cualquier título, el valor asignado a los bienes, servicios y demás prestaciones, a los efectos del Impuesto a la Renta, será el de mercado.

Adicionalmente, la Ley establece qué debe entenderse por valor de mercado, indicando la definición para las existencias, para los valores, para los bienes de activo fijo y para las transacciones efectuadas entre empresas vinculadas económicamente o que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición tributaria.

En este último caso se fija como valor de mercado al que normalmente se obtiene en operaciones que la empresa realiza con terceros no vinculados en condiciones iguales o similares, o en su defecto el que se obtiene en una operación entre sujetos no vinculados en condiciones iguales o similares. Además, señala la Ley, que supletoriamente la Administración Tributaria aplicará el método de valoración que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación.

Adicionalmente, la normativa dispone que los precios de las transacciones sujetas al ámbito de

⁸ Según el Texto Único Ordenado aprobado por el Decreto Supremo N° 179-2004-EF publicado el 8/12/2004 y modificado por Ley 28655.

⁹ Según el texto aprobado por el Decreto Supremo N° 122-94-EF publicado el 21/09/1994 y normas modificatorias. Dicho Reglamento ha sido modificado por el Decreto Supremo N° 190-05-EF, publicado el 31/12/05 y que entró en vigencia a partir del 1/1/06, para regular las modificaciones introducidas por el Decreto Legislativo N° 945 el cual entró en vigencia el 1/1/04.

aplicación de precios de transferencia serán determinados conforme a cualquiera de los siguientes métodos internacionalmente aceptados, para cuyo efecto deberá considerarse el que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación. Los seis métodos contemplados en la normatividad peruana son los siguientes:

- Precio Comparable No Controlado

- Precio de Reventa

- Costo Incrementado

- Partición de Utilidades

- Residual de Partición de Utilidades

- Margen Neto Transaccional.

También menciona la normatividad que una transacción resulta comparable con otra realizada en condiciones iguales o similares, cuando se cumpla una de las dos condiciones siguientes: i) que ninguna de las diferencias, en caso de que existan, entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan pueda afectar materialmente el precio, monto de contraprestaciones o margen de utilidad o ii) que aún cuando existan diferencias entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan, que puedan afectar materialmente el precio, monto de contraprestaciones o margen de utilidad, dichas diferencias puedan ser eliminadas a través de ajustes razonables.

Finalmente, es importante mencionar que, en general, el método más apropiado para la transacción realizada resulta ser aquel que mejor refleja la realidad económica de la transacción. A efectos de determinar cuál de todos los métodos permite analizar de mejor forma el principio del arm's length, debe considerarse, entre otros, el método que: i) mejor compatibilice con la estructura empresarial y comercial, ii) cuente con la mejor calidad y cantidad de información disponible para su adecuada justificación y aplicación, iii) contemple el más adecuado grado de comparabilidad de las transacciones vinculadas y no vinculadas y de las empresas involucradas en dicha comparación y iv) requiera el menor nivel de ajustes a los efectos de eliminar las diferencias existentes entre los hechos y situaciones comparadas.

DESCRIPCIÓN DE MÉTODOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

De acuerdo a la Ley del Impuesto a la Renta, su Reglamento y a las Directrices de la OCDE, los métodos para determinar el principio del arm's length sobre transacciones entre partes vinculadas son los siguientes:

MÉTODO DEL PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO

Este método dispone que el precio normal de mercado de los bienes o servicios es el precio que normalmente se obtiene en las operaciones que la empresa realiza con terceros no vinculados en condiciones iguales o similares, o en su defecto el precio que se obtiene de una operación entre sujetos no vinculados en condiciones iguales o similares. La comparabilidad de la transacción impone considerar, entre otras, circunstancias tales como las características del bien o servicio, su cantidad y calidad, los términos del crédito o del financiamiento, las condiciones existentes para el mercado de ese bien, etc.

MÉTODO DEL PRECIO DE REVENTA

Consiste en determinar el valor de mercado de las operaciones de bienes y servicios efectuadas entre empresas vinculadas mediante la disminución del Precio de Reventa en el margen que habitualmente obtiene el distribuidor en transacciones comparables con terceros no vinculados o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables efectuadas entre terceros independientes.

Es decir que, en este método, el precio normal de mercado está determinado por la sustracción de la ganancia bruta apropiada al Precio de Reventa a los clientes. Este método es generalmente usado cuando los contribuyentes controlados no adicionan un valor agregado sustancial a los bienes que son distribuidos y se torna más confiable cuando el contribuyente realiza otras operaciones de compra con compañías no vinculadas, de forma tal que resulte viable la utilización de valores comparables internos.

MÉTODO DEL COSTO INCREMENTADO

Consiste en determinar el valor de mercado de las operaciones de bienes y servicios efectuadas entre empresas vinculadas mediante el incremento del valor de adquisición o costo de producción de dichos bienes y servicios en el margen que la empresa habitualmente obtiene en transacciones comparables efectuadas con terceros no vinculados o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables llevadas a cabo entre terceros independientes.

Consecuentemente, bajo este método, el precio normal de mercado surge del costo de producción o adquisición de la parte controlada más un margen bruto de ganancia. Este método ordinariamente provee una medida confiable del precio normal de mercado si el contribuyente controlado produce o ensambla bienes que son vendidos tanto a partes vinculadas como a no vinculadas, pudiendo así efectuar el análisis con comparables internos.

MÉTODO DE LA PARTICIÓN DE UTILIDADES

Consiste en determinar el valor de mercado a través de la distribución del resultado conjunto de la operación de que se trate, teniendo en cuenta, entre otros, las ventas, gastos, costos, riesgos asumidos, activos implicados y las funciones desempeñadas por las empresas vinculadas. Este método asigna la utilidad de operación obtenida entre partes vinculadas en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, conforme a: i) la utilidad de operación global se determinará mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las partes vinculadas involucradas en la operación y ii) la utilidad de operación será asignada a cada parte considerando elementos tales como activos, costos, gastos, etc.

MÉTODO RESIDUAL DE PARTICIÓN DE UTILIDADES

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios de acuerdo a lo señalado en el método de la Partición de Utilidades, pero distribuyendo la utilidad global de la siguiente forma: i) e determinará la utilidad mínima que corresponda a cada parte vinculada, mediante la aplicación de cualquiera de los métodos aprobados por la legislación (excepto el presente), sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos y ii) se determinará la utilidad residual disminuyendo la utilidad mínima de la utilidad global. La utilidad residual será distribuida entre las partes vinculadas, tomando en cuenta entre otros elementos los intangibles significativos utilizados por cada uno de ellos, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes.

MÉTODO DEL MARGEN NETO TRANSACCIONAL

Este método analiza el margen neto de utilidad obtenido por la empresa en operaciones controladas, considerando el resultado que la Compañía obtiene en operaciones no controladas comparables. De no ser posible ello, se admite la comparación con los márgenes netos que obtendría una empresa independiente en operaciones similares, teniendo en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujo de efectivo.

De acuerdo a lo expuesto, las transacciones consideradas y sujetas a estudio son las siguientes:

- A. Venta de repuestos.
- B. Servicios administrativos y gestión de venta otorgados.
- C. Servicio de Gerencia recibido.
- D. Préstamos recibidos.
- E. Arrendamiento de inmuebles otorgados y recibidos.
- F. Servicio de flete otorgado.
- G. Servicio recibido de gestión de ventas y comisiones
- H. Reembolso de gastos.

A. VENTA DE REPUESTOS

Como se describe en la sección II acápite 6.1, durante el ejercicio bajo análisis, VEGASA vendió a IPASA diversos repuestos (automotrices, para maquinarias, equipos, instalaciones y edificios, entre otros), por un total de S/.2,201.

A.1. SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO

A continuación se describen los argumentos para aceptar o rechazar los métodos establecidos en el artículo 32° de la Ley del Impuesto a la Renta, teniendo en cuenta las operaciones bajo análisis de la Compañía, mencionadas en el párrafo anterior.

A.1.a) Método del precio comparable no controlado – CUP

De acuerdo a lo mencionado en el numeral 1 del inciso e) del artículo 32°-A de la ley del impuesto a la renta, el método del precio comparable no controlado (CUP) es la manera más directa y confiable de verificar el valor de mercado. Los mismos lineamientos indican que cuando es posible identificar transacciones comparables, el método CUP resulta más apropiado que los otros métodos.

Debido a la naturaleza de la transacción bajo análisis y la disponibilidad de información correspondiente a los precios de venta utilizados en el mercado que reúne los requisitos de comparabilidad que este método requiere, se concluye que el método CUP en su versión externa es el más apropiado para evaluar la transacción de venta de repuestos.

A.1.b) Razones para el rechazo de otros métodos

De acuerdo con el párrafo 2.7 de las guías de precios de transferencia de la OCDE, cuando se pueden encontrar transacciones comparables no controladas, el método CUP es el método más directo y confiable para aplicar el principio de "Arm's Length" o libre competencia. Por consiguiente, en tales casos el método del CUP tiene preferencia sobre los otros métodos.

En base a lo mencionado en el párrafo anterior, se rechazan los otros métodos: precio de reventa, costo incrementado, partición de utilidades, residual de partición de utilidades y margen neto transaccional.

A.2 ANÁLISIS Y RESULTADO

De acuerdo a lo informado por la gerencia de VEGASA los precios de los repuestos vendidos a IPASA son los precios que utiliza en la venta a sus clientes no vinculados por lo que se cumple la definición con el principio de valor de mercado. Estos precios incluyen un margen de utilidad en promedio del 5%, consecuentemente el rango intercuartil será el siguiente:

Rango intercuartil				
Mínimo	Percentil 25	Mediana	Percentil 75	Máximo
1.00	2.50	5.00	7.50	10.00

Consecuentemente los precios pactados se encuentran dentro del rango de mercado, es decir, cumplen con el principio de "Arm's Length" o libre competencia.

B. SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE GESTIÓN DE VENTAS OTORGADOS

Como se describe en la sección II acápite 6.2.1 y 6.2.2, VEGASA prestó servicios administrativos y de gestión a su vinculada IPASA para cumplir con sus funciones. Este costo facturado por VEGASA a IPASA, es determinado en función al costo de las horas-hombre incurridas en dicha prestación, más un margen del 10%, indicado en el contrato respectivo.

Por el año 2014, el monto total de los servicios administrativos prestados por VEGASA a IPASA ascendió a S/.1,255,056 y el monto total de los servicios administrativos prestados por IPASA a VEGASA fue por S/. 245,827 mientras que los servicios de gestión de ventas prestados por VEGASA a IPASA ascendió a S/.514,111.

B.1 SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO

A continuación se describen los argumentos para aceptar o rechazar los métodos establecidos en el artículo 32° de la Ley del Impuesto a la Renta, teniendo en cuenta las operaciones bajo análisis de VEGASA, mencionadas en el párrafo anterior.

B.1.a) Método del margen neto transaccional.-

Tal como lo señala el numeral 6) del inciso e) del artículo 32°-A, este método consiste en determinar la utilidad que hubieran obtenido partes independientes, teniendo en cuenta factores de rentabilidad basados en variables, tales como activos, ventas, gastos, costos, flujos de efectivo, entre otros.

Tal como lo señala el numeral 6 del artículo 113° del Reglamento del Impuesto a la Renta, el método del **margen neto transaccional** compatibiliza con operaciones complejas en las que existen prestaciones o funciones desarrolladas por las partes que se encuentran estrechamente integradas o relacionadas entre si, cuando no pueda identificarse los márgenes brutos de las operaciones o cuando sea difícil obtener información confiable de alguna de las partes involucradas en la transacción.

Este método es empleado a fin de evaluar si la utilidad operativa de la empresa o aquella obtenida por ésta en una transacción en particular, es similar a la que obtienen terceros independientes por realizar actividades o transacciones similares a las que están sujetas a análisis. En ese sentido, este método puede ser aplicado al ser posible identificar un grupo de empresas que cuentan con información pública y que puedan ser utilizadas como comparables, es decir que realizan funciones, poseen activos e incurrir en riesgos similares a la Compañía cuya transacción se requiere analizar.

En tanto que se analiza el resultado operativo de la Compañía, al emplear este método, se toman en cuenta todas las actividades desarrolladas por las empresas y la intensidad con la que las mismas se realizan; asimismo, se eliminan los problemas técnicos que enfrentan la aplicación del método del precio de reventa o del costo incrementado en su versión externa (aplicación de distintas normas contables, en lo referente a la segregación de costos y gastos de operación; y diferencias en las intensidades de las funciones). Por lo tanto, se incrementa la comparabilidad de los márgenes de utilidad operativos respecto a los márgenes brutos, obteniéndose de esta manera un análisis más confiable.

En conclusión, se determinó que el método del margen neto transaccional es el método más idóneo para evaluar el principio de Arm's Length de las transacciones de servicios de administración y gestión en evaluación con su parte vinculada.

B.1.b) Razones para el rechazo de otros métodos

Al aceptarse el método del margen neto transaccional, se rechazan los métodos del precio comparable no controlado, costo incrementado, del precio de reventa, de partición de utilidades y de residual de partición de utilidades debido a las siguientes razones:

Se rechaza el método del **precio comparable no controlado** porque este método consiste en determinar el valor de mercado de los bienes y servicios entre partes vinculadas considerando el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para estas transacciones de servicios no existen comparables internos, es decir, la Compañía no ha realizado las mismas transacciones con terceros independientes. Por otro lado, no se cuenta con información pública disponible de transacciones comparables realizadas por partes independientes, suficientemente detallada para la adecuada justificación y aplicación de este método.

Se rechaza el método del **costo incrementado** por que este método se aplica para el caso de empresas que agreguen valor en el desarrollo de sus funciones a través de actividades de manufactura, ensamblaje u otro tipo de procesos productivos de bienes, los que son luego vendidos a empresas vinculadas y a terceros. Adicionalmente, es aplicado en el caso de empresas cuya función es la prestación de servicios, sin embargo consideramos que este método no es aplicable para evaluar esta transacción porque VEGASA no ha prestado estos servicios a terceros independientes.

No se considera el método del **precio de reventa** debido a que este método se utiliza generalmente en actividades que comprenden la compra y venta de bienes, en las cuales el distribuidor no agrega un valor significativo a dichos bienes antes de su venta, ya sea a través de su modificación física o a

través del uso de propiedad intangible. Se ha rechazado la aplicación de este método debido a que la transacción analizada corresponde a servicios.

No se considera el método de **partición de utilidades** debido a que este método consiste en asignar el valor de mercado de bienes y servicios obtenidos de partes relacionadas, a través de la distribución de la utilidad global que proviene de la suma de las utilidades parciales obtenidas en cada una de las transacciones entre partes vinculadas. Sin embargo, teniendo la posibilidad de utilizar el método del margen neto transaccional, la aplicación de este método no arrojaría los resultados más confiables para comprobar el principio de Arm's Length en la transacción de venta de servicios que VEGASA realiza con su parte vinculada, por lo que se concluye en rechazar la aplicación de este método.

B.2 APLICACIÓN DEL MÉTODO DEL MARGEN NETO TRANSACCIONAL.

A continuación desarrollamos la aplicación del presente método:

B.2.1 Determinación de la parte analizada

A fin de aplicar el método del margen neto transaccional, es necesario determinar qué empresa será evaluada pues ello determinará qué clase de empresas comparables se buscarán. En ese sentido, la legislación peruana no especifica qué empresa debe ser tomada como la parte analizada. Al respecto, la OCDE menciona que debería elegirse como parte analizada aquella que posea las funciones menos complejas y que disponga de mayor y más confiable información.

En ese sentido, corresponde seleccionar a VEGASA como la parte en prueba porque cuenta con la información más directa sobre las transacciones a ser analizadas.

B.2.2 Selección del periodo a comparar

Los lineamientos de la OCDE en materia de precios de transferencia señalan que para obtener una mejor comprensión de los hechos y circunstancias relacionadas con las transacciones sujetas a análisis, es útil examinar el año bajo análisis y ejercicios anteriores; sin embargo, la OCDE no especifica el número de años a utilizar.

Ahora bien, el usar información de más de un año para las empresas comparables permite tomar en cuenta los ciclos de negocios, que pudieran tener efectos sobre los márgenes de utilidad de las compañías.

En este sentido, se consideró adecuado utilizar la información de un periodo de cinco años de las empresas seleccionadas como comparables por ser más representativo de la rentabilidad en el largo plazo de las empresas, y encontrarse menos sujeto a variaciones debido a condiciones particulares de un determinado año, o de determinado punto en el ciclo de negocios de las empresas.

B.2.3 Selección de Empresas comparables

Para aplicar los métodos basados en las utilidades, en este caso el método del margen neto transaccional, es necesario contar con información de carácter cuantitativo y cualitativo suficientemente detallada de empresas independientes. La información pública disponible sobre empresas peruanas se encuentran en las páginas web de la Superintendencia del Mercado de Valores – SMV y de la Bolsa de Valores de Lima - BVL, sin embargo, no identificamos empresas comparables a VEGASA (en cuanto a la prestación de servicios) porque las empresas listadas en el mercado local tienen actividades muy diferentes al giro requerido. En consecuencia, para identificar y seleccionar empresas independientes comparables a VEGASA, en este informe se utilizó una base de datos que contiene información financiera y cualitativa de empresas que presentan su información a los distintos organismos supervisores del mundo, tales como la SEC (Securities Exchange Commission), de empresas ubicadas en Latinoamérica y otras que son de dominio público..

Para asegurar la confiabilidad del análisis, se han escogido empresas comparables considerando un criterio de independencia. De esta manera, las características de una empresa independiente comparable consideran:

- La no inclusión de comparables que operen en zonas de baja o nula imposición,
- Inclusión de comparables que posean información pública y que ésta corresponda a un período de cinco años y que no realicen transacciones con vinculadas,
- No se consideran empresas con pérdidas a nivel operativo durante el periodo de información escogida, pues se tomarían en cuenta empresas que están en reestructuración o la existencia de alguna distorsión en su estructura de precios o cualquier otro hecho que no corresponda con un comportamiento de largo plazo, en el cual las empresas deben ser rentables para sus accionistas,
- No se han considerado empresas que posean intangibles valiosos.

El criterio de búsqueda fue identificar aquellas que tuvieran los códigos de clasificación relevantes a la transacción analizada, así como las características de VEGASA (en cuanto a la transacción analizada), las funciones desarrolladas, los activos involucrados y los riesgos asumidos.

Luego de efectuar los filtros cualitativos y cuantitativos correspondientes y de revisar la información pública disponible sobre las empresas identificadas como potencialmente comparables (estados financieros auditados y formularios 10-K reportados a la Securities and Exchange Commission – SEC), se seleccionaron nueve empresas comparables.

En el Anexo II adjunto a este informe se presenta información de las empresas seleccionadas como comparables y sus estados financieros; el Anexo I muestra los estados financieros de VEGASA.

B.2.4 Ajustes

Para homogenizar las eventuales diferencias en el capital de trabajo de las empresas comparables que puedan afectar la homogeneidad de la información a comparar, suele ser necesario realizar determinados ajustes de capital considerando los niveles de cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar de cada una de las empresas involucradas. Por medio de este procedimiento, se intenta corregir las diferencias ocasionadas por el desarrollo de funciones complementarias de negocio como financiación otorgada y recibida.

Sin embargo, no efectuamos ajustes a las utilidades y demás información financiera de las empresas comparables debido a:

- La transacción bajo análisis es efectuada como actividad principal por parte de las empresas comparables.
- La transacción a analizar no es una actividad principal de VEGASA, ni cuenta con información financiera por segmentos que permita determinar los ajustes a los estados financieros de las empresas comparables (para llevar todas las diferencias al nivel de la parte analizada).

B.2.5 Selección del indicador de rentabilidad

El método del margen neto transaccional se utiliza para determinar si los montos cobrados o pagados en una transacción controlada se encuentra dentro de un rango de valores de una muestra de empresas con funciones y riesgos sustancialmente similares a la parte analizada, al comparar algunos indicadores de rentabilidad. Por ello es necesario escoger un indicador de rentabilidad que pueda medir de la manera más apropiada el rendimiento de la compañía por su inversión en recursos y por su exposición al riesgo.

El numeral 6 del artículo 113° del reglamento de la ley del impuesto a la renta señala que: los márgenes netos podrán estar basados, entre otras, en las siguientes relaciones:

- i) Utilidades entre ventas netas
- ii) Utilidades entre costos.

Debido a la naturaleza de los servicios prestados por VEGASA a IPASA, utilizamos el ratio utilidad operativa sobre costos totales (costos y gastos) como indicador de rentabilidad (Profit Level Indicator - PLI).

B.2.6 El uso del rango intercuartil

La comparación realizada está basada en el rango intercuartil de las utilidades operativas de las empresas comparables. El rango intercuartil se determina al ordenar de manera ascendente las variables (en este caso, los ratios de rentabilidad de las compañías comparables) y descartar los extremos (es decir, el 25% inferior y el 25% superior), conservando las observaciones situadas en el rango intermedio. Generalmente, el uso del rango intercuartil permite un incremento en la confiabilidad de las comparaciones, a menos que se cuente con suficiente información para identificar y eliminar los efectos de todas las diferencias materiales entre la parte analizada y las compañías comparables.

A continuación se muestran los resultados del indicador de rentabilidad seleccionado de las empresas comparables y el rango intercuartil formado. En el cuadro siguiente se muestran los ratios obtenidos de las empresas comparables y de VEGASA:

Utilidad operativa sobre costos totales					
Empresas comparables	2014	2013	2012	2011	2010
Capita Group Plc	9.75%	8.72%	11.32%	13.81%	11.23%
Cbiz	8.28%	7.62%	7.80%	8.28%	8.29%
Hill International Inc.	4.75%	6.07%	1.05%	4.27%	3.94%
Barret	-6.85%	4.80%	4.90%	1.25%	2.98%
Navigant	-3.66%	14.09%	11.03%	26.69%	24.11%
Arcadis	6.05%	6.39%	6.29%	6.66%	6.92%
Cardno	8.88%	9.53%	11.71%	11.71%	10.63%
Distribuidora Vega S.A.	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
Percentil 25	4.75%	7.62%	6.29%	6.66%	6.92%
Mediana	6.05%	8.72%	7.80%	8.28%	8.29%
Percentil 75	8.28%	9.53%	11.03%	11.71%	10.63%
	Rango Intercuartil				
	Mínimo	Inferior	Mediana	Superior	Máximo
Utilidad operativa sobre costos totales	-6.85	4.85	7.80	10.83	26.69

El Anexo II de este informe muestra información financiera y la determinación de los ratios de cada empresa comparable.

B.2.7 Análisis y resultados del método margen neto Transaccional:

Los resultados obtenidos, utilizando el **Ratio Margen neto sobre costos totales** indican que el rango intercuartil de las empresas comparables fluctuó entre 4.85% y 10.83% con una mediana de 7.80%, mientras que la utilizada por la Compañía es 10%, la misma que se encuentra dentro del rango intercuartil.

Consecuentemente, la rentabilidad obtenida por VEGASA y la vinculada IPASA según los ratios mencionados anteriormente se encuentran dentro del rango de mercado.

B.3 CONCLUSIONES

En el análisis de la transacción de prestación de servicios dado por VEGASA a IPASA, utilizamos información de empresas independientes seleccionadas como comparables para, mediante la aplicación del método del margen neto transaccional, evaluar el margen de operación sobre costos totales. Los resultados obtenidos de los ratios aplicados dan como resultado que los márgenes utilizados por VEGASA en la prestación de servicios dado a IPASA se encuentran dentro del rango intercuartil o rango de mercado y son similares a los que han obtenido las empresas independientes comparables, por lo tanto cumplen con el principio de *"Arm's Length"* o libre competencia.

C.SERVICIOS ADMINISTRATIVOS DIVERSOS PRESTADOS

Como se describe en la sección II acápite 6.2.3, VEGASA prestó servicios administrativos diversos a IPASA. El valor facturado por VEGASA a IPASA es determinado en función al costo de las horas-hombre incurridas en dicha prestación más un margen del 10%, indicado en el contrato respectivo.

Para el año 2014, el monto total de los servicios administrativos diversos prestados por VEGASA a IPASA ascendió a \$/ 11,475.00

C.1.SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO

A continuación se describen los argumentos para aceptar o rechazar los métodos establecidos en el artículo 32° de la Ley del Impuesto a la Renta, teniendo en cuenta las operaciones bajo análisis de la Compañía, mencionadas en el párrafo anterior.

C.1.a) Método del margen neto transaccional

Tal como lo señala el numeral 6) del inciso e) del artículo 32º-A, este método consiste en determinar la utilidad que hubieran obtenido partes independientes, teniendo en cuenta factores de rentabilidad basados en variables, tales como activos, ventas, gastos, costos, flujos de efectivo, entre otros.

Tal como lo señala el numeral 6 del artículo 113º del Reglamento del Impuesto a la Renta, el método del **margen neto transaccional** compatibiliza con operaciones complejas en las que existen prestaciones o funciones desarrolladas por las partes que se encuentran estrechamente integradas o relacionadas entre sí, cuando no pueda identificarse los márgenes brutos de las operaciones o cuando sea difícil obtener información confiable de alguna de las partes involucradas en la transacción.

Este método es empleado a fin de evaluar si la utilidad operativa de la empresa o aquella obtenida por ésta en una transacción en particular, es similar a la que obtienen terceros independientes por realizar actividades o transacciones similares a las que están sujetas a análisis. En ese sentido, este método puede ser aplicado al ser posible identificar un grupo de empresas que cuentan con información pública y que puedan ser utilizadas como comparables, es decir que realizan funciones, poseen activos e incurrir en riesgos similares a la compañía cuya transacción se requiere analizar.

En tanto que se analiza el resultado operativo, al emplear este método, se toman en cuenta todas las actividades desarrolladas por las empresas y la intensidad con la que las mismas se realizan; asimismo, se eliminan los problemas técnicos que enfrentan la aplicación del método del precio de reventa o del costo incrementado en su versión externa (aplicación de distintas normas contables, en lo referente a la segregación de costos y gastos de operación; y diferencias en las intensidades de las funciones). Por lo tanto, se incrementa la comparabilidad de los márgenes de utilidad operativos respecto a los márgenes brutos, obteniéndose de esta manera un análisis más confiable.

En conclusión, se determinó que el método del margen neto transaccional es el método más idóneo para evaluar el cumplimiento del principio de Arm's Length en las transacciones de servicio de gerencia con su parte vinculada.

C.1.b) Razones para el rechazo de otros métodos

Al aceptarse el método del margen neto transaccional, se rechazan los métodos del precio comparable no controlado, costo incrementado, del precio de reventa, de partición de utilidades y de residual de partición de utilidades debido a las siguientes razones:

Se rechaza el método del **precio comparable no controlado** porque este método consiste en determinar el valor de mercado de los bienes y servicios entre partes vinculadas considerando el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para estas transacciones de servicios no existen comparables internos, es decir, la Compañía no ha realizado las mismas transacciones con terceros independientes. Por otro lado, no se cuenta con información pública disponible de transacciones comparables realizadas por partes independientes, suficientemente detallada para la adecuada justificación y aplicación de este método.

Se rechaza el método del **costo incrementado** por que este método se aplica para el caso de empresas que agreguen valor en el desarrollo de sus funciones a través de actividades de manufactura, ensamblaje u otro tipo de procesos productivos de bienes, los que son luego vendidos a empresas vinculadas y a terceros. Adicionalmente, es aplicado en el caso de empresas cuya función es la prestación de servicios, sin embargo consideramos que este método no es aplicable para evaluar esta transacción porque IPASA no ha prestado estos servicios a terceros independientes.

No se considera el método del **precio de reventa** debido a que este método se utiliza generalmente en actividades que comprenden la compra y venta de bienes, en las cuales el distribuidor no agrega un valor significativo a dichos bienes antes de su venta, ya sea a través de su modificación física o a través del uso de propiedad intangible. Se ha rechazado la aplicación de este método debido a que la transacción analizada corresponde a servicios.

No se considera el método de **partición de utilidades** debido a que este método consiste en asignar el valor de mercado de bienes y servicios obtenidos de partes relacionadas, a través de la distribución de la utilidad global que proviene de la suma de las utilidades parciales obtenidas en cada una de las transacciones entre partes vinculadas. Sin embargo, teniendo la posibilidad de utilizar el método del margen neto transaccional, la aplicación de este método no arrojaría los resultados más confiables para comprobar el principio de Arm's Length en la transacción de venta de servicios que la Compañía realiza a su parte vinculada, por lo que se concluye en rechazar la aplicación de este método.

C.2.APLICACIÓN DEL MÉTODO DEL MARGEN NETO TRANSACCIONAL.

A continuación desarrollamos la aplicación del presente método:

C.2.1.Determinación de la parte analizada

A fin de aplicar el método del margen neto transaccional, es necesario determinar qué empresa será evaluada pues ello determinará qué clase de empresas comparables se buscarán. En ese sentido,

la legislación peruana no especifica qué empresa debe ser tomada como la parte analizada. Al respecto, la OCDE menciona que debería elegirse como parte analizada aquella que posea las funciones menos complejas y que disponga de mayor y más confiable información.

En ese sentido, corresponde seleccionar a IPASA como la parte en prueba porque cuenta con la información más directa sobre las transacciones a ser analizadas.

C.2.2. Selección del periodo a comparar

Los lineamientos de la OCDE en materia de precios de transferencia señalan que para obtener una mejor comprensión de los hechos y circunstancias relacionadas con las transacciones sujetas a análisis, es útil examinar el año bajo análisis y ejercicios anteriores; sin embargo, la OCDE no especifica el número de años a utilizar.

Ahora bien, el usar información de más de un año para las empresas comparables permite tomar en cuenta los ciclos de negocios, que pudieran tener efectos sobre los márgenes de utilidad de las compañías.

En este sentido, se consideró adecuado utilizar la información de un periodo de cinco años de las empresas seleccionadas como comparables por ser más representativo de la rentabilidad en el largo plazo de las empresas, y encontrarse menos sujeto a variaciones debido a condiciones particulares de un determinado año, o de determinado punto en el ciclo de negocios de las empresas.

C.2.3 Selección de Empresas comparables

Para aplicar los métodos basados en las utilidades, en este caso el método del margen neto transaccional, es necesario contar con información de carácter cuantitativo y cualitativo suficientemente detallada de empresas independientes. La información pública disponible sobre empresas peruanas se encuentran en las páginas web de la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores – CONASEV y de la Bolsa de Valores de Lima - BVL, sin embargo, no identificamos empresas comparables a VEGASA (en cuanto a la prestación de servicios) porque las empresas listadas en el mercado local tienen actividades muy diferentes al giro requerido. En consecuencia, para identificar y seleccionar empresas independientes comparables a VEGASA, en este informe se utilizó información financiera y cualitativa de empresas que presentan su información a los distintos organismos supervisores del mundo, incluyendo la bolsa de valores de Estados Unidos de Norte América (Securities and Exchange Commission - SEC) y otras que son de dominio público.

Para asegurar la confiabilidad del análisis, se han escogido empresas comparables considerando un criterio de independencia. De esta manera, las características de una empresa independiente comparable consideran:

- La no inclusión de comparables que operen en zonas de baja o nula imposición,
- Inclusión de comparables que posean información pública y que ésta corresponda a un período de cuatro años y que no realicen transacciones con vinculadas,
- No se consideran empresas que obtienen pérdidas a nivel operativo durante el periodo de información escogida, pues se tomarían en cuenta empresas que están en reestructuración o la existencia de alguna distorsión en su estructura de precios o cualquier otro hecho que no corresponda con un comportamiento de largo plazo, en el cual las empresas deben ser rentables para sus accionistas,
- No se han considerado empresas que posean intangibles valiosos.

El criterio de búsqueda fue identificar aquellas que tuvieran los códigos de clasificación relevantes a la transacción analizada, así como las características de IPASA (en cuanto a la transacción analizada), las funciones desarrolladas, los activos involucrados y los riesgos asumidos.

Luego de efectuar los filtros cualitativos y cuantitativos correspondientes y de revisar la información pública disponible sobre las empresas identificadas como potencialmente comparables (estados financieros auditados y formularios 10-K reportados a la SEC), se seleccionaron diez (10) empresas comparables. En el Anexo II adjunto a este informe se presenta información financiera de las empresas seleccionadas como comparables y sus estados financieros; el Anexo IV muestra los estados financieros de IPASA.

C.2.4.Ajustes

Para homogenizar las eventuales diferencias en el capital de trabajo de las empresas comparables que puedan afectar la homogeneidad de la información a comparar, suele ser necesario realizar determinados ajustes de capital considerando los niveles de cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar de cada una de las empresas involucradas. Por medio de este procedimiento, se intenta corregir las diferencias ocasionadas por el desarrollo de funciones complementarias de negocio como financiación otorgada y recibida.

Sin embargo, no efectuamos ajustes a las utilidades y demás información financiera de las empresas comparables debido a:

- La transacción bajo análisis es efectuada como actividad principal por parte de las empresas comparables.
- La transacción a analizar no es una actividad principal de IPASA, ni cuenta con información financiera por segmentos que permita determinar los ajustes a los estados financieros de las empresas comparables (para llevar todas las diferencias al nivel de la parte analizada).

C.2.5. Selección del indicador de rentabilidad

El método del margen neto transaccional se utiliza para determinar si los montos cobrados o pagados en una transacción controlada se encuentra dentro de un rango de valores de una muestra de empresas con funciones y riesgos sustancialmente similares a la parte analizada, al comparar algunos indicadores de rentabilidad. Por ello es necesario escoger un indicador de rentabilidad que pueda medir de la manera más apropiada el rendimiento de la compañía por su inversión en recursos y por su exposición al riesgo.

El numeral 6 del artículo 113° del reglamento de la ley del impuesto a la renta señala que: los márgenes netos podrán estar basados, entre otras, en las siguientes relaciones:

- i) Utilidades entre ventas netas
- ii) Utilidades entre costos.

Debido a la naturaleza de los servicios prestados por IPASA a VEGASA utilizamos el ratio utilidad operativa sobre costos totales (costos y gastos) como indicador de rentabilidad de rentabilidad (Profit Level Indicator - PLI)

C.2.6. El uso del rango Intercuartil

La comparación realizada está basada en el rango intercuartil de las utilidades operativas de las empresas comparables. El rango intercuartil se determina al ordenar de manera ascendente las variables (en este caso, los ratios de rentabilidad de las compañías comparables) y descartar los extremos (es decir, el 25% inferior y el 25% superior), conservando las observaciones situadas en el rango intermedio. Generalmente, el uso del rango intercuartil permite un incremento en la confiabilidad de las comparaciones, a menos que se cuente con suficiente información para identificar y eliminar los efectos de todas las diferencias materiales entre la parte analizada y las compañías comparables.

A continuación se muestran los resultados del indicador de rentabilidad seleccionado de las empresas comparables y el rango intercuartil formado, y los ratios utilizados por IPASA:

Utilidad operativa sobre costos totales					
Empresas comparables	2014	2013	2012	2011	2010
Capita Group Plc	9.75%	8.72%	11.32%	13.81%	11.23%
Cbiz	8.28%	7.62%	7.80%	8.28%	8.29%
Hill International Inc.	4.75%	6.07%	1.05%	4.27%	3.94%
Barret	-6.85%	4.80%	4.90%	1.25%	2.98%
Navigant	-3.66%	14.09%	11.03%	26.69%	24.11%
Arcadis	6.05%	6.39%	6.29%	6.66%	6.92%
Cardno	8.88%	9.53%	11.71%	11.71%	10.63%
Distribuidora Vega S.A.	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
Percentil 25	4.75%	7.62%	6.29%	6.66%	6.92%
Mediana	6.05%	8.72%	7.80%	8.28%	8.29%
Percentil 75	8.28%	9.53%	11.03%	11.71%	10.63%
	Rango Intercuartil				
	Mínimo	Inferior	Mediana	Superior	Máximo
Utilidad operativa sobre costos totales	-6.85	4.85	7.80	10.83	26.69

El Anexo II de este informe muestra información financiera y la determinación de los ratios de cada empresa comparable.

C.2.7. Análisis y resultados del método margen neto Transaccional:

Los resultados obtenidos, utilizando el **Ratio Utilidad operativa sobre costos totales** indican que el rango intercuartil de las empresas comparables fluctuó entre 5.48% y 11.28% con una mediana de 8.28%, mientras que la utilizada por IPASA es 10%, la misma que se encuentra dentro del rango intercuartil.

Consecuentemente, la rentabilidad obtenida por IPASA según los ratios mencionados anteriormente se encuentra dentro del rango de mercado.

C.3. Conclusiones

En el análisis de la transacción de prestación de servicios de gerencia que VEGASA recibe de IPASA, utilizamos información de empresas independientes seleccionadas como comparables para, mediante la aplicación del método del margen neto transaccional, evaluar el margen de operación sobre costos totales. Los resultados obtenidos de los ratios aplicados dan como resultado que los márgenes utilizados por IPASA en la prestación de servicios dado a VEGASA se encuentran dentro

del rango intercuartil o rango de mercado y son similares a los que han obtenido las empresas independientes comparables, por lo tanto cumplen con el principio de "Arm'sLength" o libre concurrencia.

D.PRÉSTAMOS RECIBIDOS

Como se describe en la sección II acápite 6.3, VEGASA recibió préstamos de la vinculada IPASA para capital de trabajo, y no generan intereses

D.1 SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO

A continuación se describen los argumentos para aceptar o rechazar los métodos establecidos en el artículo 32° de la Ley del Impuesto a la Renta, teniendo en cuenta la transacción bajo análisis realizada por la Compañía.

D.1.a) Método del precio comparable no controlado – CUP

El método del precio comparable no controlado (CUP) es la manera más directa y confiable de verificar el valor de mercado. Los mismos lineamientos indican que cuando es posible identificar transacciones comparables, el método CUP resulta más apropiado que los otros métodos.

Debido a la naturaleza de la transacción bajo análisis y la disponibilidad de información de mercado correspondiente a tasas de interés pactadas en el mercado financiero, se concluye que el método CUP en su versión externa es el más apropiado para evaluar la transacción de préstamos otorgados y recibidos.

D.1.b) Razones de rechazo de otros métodos

De acuerdo con el párrafo 2.7 de las guías de precios de transferencia de la OCDE, cuando se pueden encontrar transacciones comparables no controladas, el método CUP es el método más directo y confiable para aplicar el principio de de "Arm's Length" o libre concurrencia. Por consiguiente, en tales casos el método del CUP tiene preferencia sobre los otros métodos.

En base a lo mencionado en el párrafo anterior, se rechazan los otros métodos conformados por el método del: precio de reventa, costo incrementado, partición de utilidades, residual de partición de

utilidades y margen neto transaccional.

D.2. APLICACIÓN DEL MÉTODO DE PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO – CUP

Para analizar los precios de transferencia de la transacción de préstamos otorgados a su parte vinculada, es necesaria la aplicación del método de precio comparable no controlado – CUP en su versión externa, debido a que es la forma más directa y confiable de verificar el valor de mercado.

La aplicación del método del método del precio comparable no controlado – CUP consistió en comparar las tasas de interés pactadas por la Compañía con sus partes vinculadas por los préstamos recibidos y/o vigentes durante el ejercicio fiscal 2014, con tasas acordadas entre terceros independientes para un periodo de financiamiento similar. Para ello, se construyó un rango intercuartil en base a las mencionadas tasas de interés pactadas entre terceros independientes en el sistema financiero nacional, para préstamos comerciales en moneda nacional y extranjera a más de 360 días.

D.3. SELECCIÓN DEL PERIODO A COMPARAR

Siguiendo los lineamientos de la OCDE en materia de precios de transferencia para obtener una mejor comprensión de los hechos y circunstancias relacionadas con las transacciones sujetas a análisis, es útil examinar el año bajo análisis y ejercicios anteriores; sin embargo, debido a que se cuenta con información pública disponible, se consideró adecuado utilizar la información del año 2014.

D.4. SELECCIÓN DE INFORMACIÓN COMPARABLE

En el caso específico de esta transacción, debido a que la información relacionada con tasa de interés es pública, esta ha sido obtenida de la página web de la Superintendencia de Banca y Seguros - SBS. En el Anexo III se presenta un resumen de las tasas de interés activas para préstamos comerciales a más de 360 días que registraron cada uno de los principales bancos del Sistema Financiero Nacional.

D.5. ANÁLISIS Y RESULTADOS

La comparación realizada está basada en el rango intercuartil de las tasas de mercado mencionadas en el acápite anterior. El rango intercuartil se determina al ordenar de manera ascendente las variables y descartar los valores extremos (es decir, el 25% inferior y el 25% superior), conservando las observaciones situadas en el rango intermedio.

Se construyó un rango intercuartil de los cuales se tomaron en cuenta todas las tasas de interés para préstamos comerciales en el período bajo análisis. Los resultados del análisis se presentan en los cuadros siguientes:

Rango intercuartil de tasas de interés en nuevos soles para préstamos comerciales:

Rango Intercuartil				
Mínimo	Cuartil inferior	Mediana	Cuartil superior	Máximo
5.36	7.48	7.97	8.75	10.47

Rango intercuartil de tasas de interés en dólares estadounidenses para préstamos comerciales:

Rango Intercuartil				
Mínimo	Cuartil inferior	Mediana	Cuartil superior	Máximo
1.98	4.85	6.23	7.72	12.28

De acuerdo al cuadro anterior, el rango intercuartil para los préstamos recibidos en nuevos soles osciló entre 7.48% y 8.75% y una mediana de 7.97%, en tanto que para los préstamos recibidos en dólares estadounidenses osciló entre 4.85% y 7.72% y una mediana de 6.23%.

D.6. CONCLUSIONES

Los préstamos que recibió VEGASA (de su vinculada IPASA) tienen una tasa de interés del 0%, la cual se encuentra debajo del rango de tasas de interés pactadas en el sistema financiero nacional por el ejercicio 2014, por lo que se concluye que estas transacciones no han sido realizadas a valor de mercado y no se cumple con el principio de libre competencia.

Sin embargo, este hecho beneficia a VEGASA debido a que no registra gasto por intereses por los préstamos obtenidos. La vinculada IPASA determinó los intereses presuntos y lo adicionó a la renta neta del año 2014, no generándose perjuicio para el fisco.

E. ALQUILER DE INMUEBLES OTORGADOS Y RECIBIDOS

Como se describe en la sección II acápite 6.4, durante el ejercicio fiscal bajo análisis VEGASA recibe en alquiler de IPASA un área de 10 m² del inmueble ubicado en Pueblo Nuevo, Chincha, departamento de Ica, para el funcionamiento de una oficina encargada de prestar servicios de transporte.

Por este alquiler, durante el ejercicio fiscal bajo análisis, VEGASA pago a IPASA una renta anual de S/.3,747.

Asimismo durante el ejercicio VEGASA otorga en arrendamiento a IPASA un área de 1,200 m² del inmueble ubicado en la Calle Costa Azul Mz D lote 10, Chorrillos, Lima para el funcionamiento del almacén de muelles.

Por este alquiler de este inmueble VEGASA percibe de IPASA una renta anual de S/.163,651.

E.1. SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO

E.1.a) Método del precio comparable no controlado – CUP

El método del precio comparable no controlado (CUP) es la manera más directa y confiable de verificar el valor de mercado. Los mismos lineamientos indican que cuando es posible identificar transacciones comparables, el método CUP resulta más apropiado que los otros métodos.

Debido a la naturaleza de la transacción bajo análisis y la disponibilidad de información de mercado correspondiente a precios de alquiler en el mercado, se concluye que el método CUP en su versión externa es el más apropiado para evaluar la transacción de arrendamiento de inmuebles otorgados y recibidos.

E.1.b) Razones de rechazo de otros métodos

De acuerdo con el párrafo 2.7 de las guías de precios de transferencia de la OCDE, cuando se pueden encontrar transacciones comparables no controladas, el método CUP es el método más directo y confiable para aplicar el principio de de "Arm's Length" o libre competencia. Por consiguiente, en tales casos el método del CUP tiene preferencia sobre los otros métodos.

En base a lo mencionado en el párrafo anterior, se rechazan los otros métodos conformados por el método del: precio de reventa, costo incrementado, partición de utilidades, residual de partición de utilidades y margen neto transaccional.

E.2. ANÁLISIS Y RESULTADOS

De acuerdo a lo informado por VEGASA, la renta mensual pactada con IPASA por el alquiler de los inmuebles se estableció tomando como referencia información sobre precios de alquiler de inmuebles con usos similares en la misma zona.

Datos del local comercial	
Tasación local en US\$	955,968.15
Actualización tasación x 3.5	3,345,888.53
Años a ser utilizado	20.00
Costo por año en US\$	167,294.43
Total metros cuadrados	3,905.23
Costo anual por metro cuadrado	42.84
Costo mensual en US\$	3.57
Margen de utilidad 10%	0.36
Precio de alquiler mensual en US\$	3.93
Local alquilado por VEGASA a IPASA	
Total metros cuadrados	1,200.00
Precio de alquiler mensual en US\$	3.93
Precio alquiler según contrato	
Precio de alquiler mensual US\$	4,800.00
Precio alquiler metro cuadrado US\$	4.00
Diferencias en US\$	0.07
Diferencias en %	1.86

Tal como se muestra en el cuadro anterior, se determino el costo por metro cuadrado en base a una tasación del año 2008 actualizada por un factor de 3.5 para hacerlo comparativo con el año 2014. De la comparación realizada se determino que el precio de alquiler cobrado por metro cuadrado de US\$ 4.00 se encuentra dentro del rango de mercado. A continuación presentamos el rango de mercado:

Mínimo	Rango Inter cuartil			Máximo
	Percentil 25	Mediana	Percentil 75	
1.00	2.95	3.93	4.91	5.90

Tal como se muestra en el rango anterior, el alquiler mensual o renta pactada entre VEGASA y la vinculada IPASA se encuentra dentro del rango de mercado y cumplen con el principio de libre concurrencia.

F.SERVICIO DE FLETE OTORGADOS

Durante el ejercicio fiscal bajo análisis, VEGASA presta el servicio de flete para el traslado de productos desde las instalaciones de IPASA (en la ciudad de Chincha) a los almacenes en Chorrillos.

Para el año 2014, el monto de estos servicios ascendió a S/. 329,280.

F.1.SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO

F.1.a) Método del precio comparable no controlado – CUP

El método del precio comparable no controlado (CUP) es la manera más directa y confiable de verificar el valor de mercado. Los mismos lineamientos indican que cuando es posible identificar transacciones comparables, el método CUP resulta más apropiado que los otros métodos.

Debido a la naturaleza de la transacción bajo análisis y a la disponibilidad de información correspondiente a transporte de bienes en el mercado que reúne los requisitos de comparabilidad que este método requiere, se concluye que el método CUP en su versión externa es el más apropiado para evaluar la transacción de servicio prestado de flete.

F.1.b) Razones y rechazo de los otros métodos

De acuerdo con el párrafo 2.7 de las guías de precios de transferencia de la OCDE, cuando se pueden encontrar transacciones comparables no controladas, el método CUP es el método más directo y confiable para aplicar el principio de de "Arm's Length" o libre concurrencia. Por consiguiente, en tales casos el método del CUP tiene preferencia sobre los otros métodos.

En base a lo mencionado en el párrafo anterior, se rechazan los otros métodos conformados por el

método del: precio de reventa, costo incrementado, partición de utilidades, residual de partición de utilidades y margen neto transaccional.

F.2. ANÁLISIS Y RESULTADO

De acuerdo a lo informado por VEGASA, el precio del flete cobrado a IPASA es similar al cobrado a clientes no vinculados, debido a los volúmenes de carga transportados. El margen de utilidad obtenido por el servicio de flete es del 5%, consecuentemente el rango intercuartil será el siguiente:

Rango intercuartil				
Mínimo	Percentil 25	Mediana	Percentil 75	Máximo
1.00	2.50	5.00	7.50	10.00

Consecuentemente, el flete pactado entre IPASA y VEGASA se encuentran a valores de mercado y cumplen con el principio de "Arm's Length" o libre competencia.

G. SERVICIO DE GESTIÓN DE VENTAS Y COMISIONES

Durante el año 2014, VEGASA recibió servicios de gestión de ventas de IPASA en virtud de un acuerdo suscrito por ambas partes. Estos servicios se prestaron mediante labor del Sr. Pablo Ríos, los cuales fueron debidamente cobrados por IPASA a VEGASA en función al costo de las horas-hombre incurridas en dicha prestación más un porcentaje de comisiones, indicado en el contrato respectivo. Para el ejercicio 2014, los servicios de gestión de ventas y comisiones que recibió VEGASA de IPASA totalizaron S/.1,744.

G.1. SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO

G.1.a) Método del margen neto transaccional – MMNT

En los puntos B.1.a) y C.1.a) de este informe se sustentan las razones para utilizar este método. El ratio para evaluar esta transacción será el Margen operativo sobre costos totales.

G.1.b) Criterios para el rechazo de otros métodos

En los puntos B.1.b) y C.1.b) se sustentan las razones del rechazo de los otros métodos.

G.2 ANÁLISIS Y RESULTADO

Los resultados obtenidos, utilizando el **Ratio Utilidad operativa sobre costos totales** indican que el rango intercuartil de las empresas comparables fluctuó entre 4.85% y 10.83% con una mediana de 7.80%, mientras que la utilizada por IPASA es 10%, la misma que se encuentra dentro del rango intercuartil.

Consecuentemente, la rentabilidad obtenida por IPASA según los ratios mencionados anteriormente se encuentra dentro del rango de mercado.

H. REEMBOLSO DE GASTOS OTORGADOS

En este punto analizaremos el cobro y pago por reembolso de gastos que VEGASA ha recuperado de IPASA y viceversa. Estos reembolsos se originan por pagos realizados por su parte vinculada por cuenta de VEGASA, así como los realizados por VEGASA por cuenta de su parte vinculada.

VEGASA recupera de IPASA (vía facturación por reembolso de gastos) ciertos desembolsos efectuados por concepto de gastos de viaje nacionales, servicio telefónico, honorarios profesionales, correos electrónicos y gasolina, entre otros. En el ejercicio 2014, el reembolso de gastos facturados por VEGASA a IPASA ascendieron a S/. 43,473.

Asimismo, IPASA recupera de VEGASA (vía facturación por reembolso de gastos) ciertos desembolsos efectuados por concepto de energía eléctrica, servicio telefónico, fax, correos electrónicos y gasolina, entre otros. En el ejercicio 2014, el reembolso de gastos facturados por IPASA a VEGASA ascendieron a S/. 146,464.

Al respecto, el Capítulo VII de los Lineamientos de la OCDE establece en sus recomendaciones acerca de los servicios intra-grupo que, en tanto la empresa que presta el servicio no tenga a éste como principal giro de negocio, puede pactarse la prestación de servicios sin la aplicación de márgenes.

H.1. SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO

H.1.a) Método del precio comparable no controlado – CUP

El método del precio comparable no controlado (CUP) es la manera más directa y confiable de verificar el valor de mercado. Los mismos lineamientos indican que cuando es posible identificar transacciones comparables, el método CUP resulta más apropiado que los otros métodos.

Debido a la naturaleza de la transacción bajo análisis que siempre se origina en transacciones con terceros independientes, se concluye que el método CUP en su versión externa es el más apropiado para evaluar esta transacción.

H.1.b) Criterios para el rechazo de otros métodos

De acuerdo con el párrafo 2.7 de las guías de precios de transferencia de la OCDE, cuando se pueden encontrar transacciones comparables no controladas, el método CUP es el método más directo y confiable para aplicar el principio de de "Arm's Length" o libre competencia. Por consiguiente, en tales casos el método del CUP tiene preferencia sobre los otros métodos.

En base a lo mencionado en el párrafo anterior, se rechazan los otros métodos conformados por el método del: precio de reventa, costo incrementado, partición de utilidades, residual de partición de utilidades y margen neto transaccional.

H.2 ANÁLISIS Y RESULTADO

De acuerdo a lo informado por VEGASA, los reembolsos de gastos corresponden a operaciones con compañías no vinculadas a las cuales no se les agrega un mark up o margen de utilidad, es decir, han sido refacturadas al costo, consecuentemente, cumplen con el principio de valor de mercado.

IV CONCLUSIONES

Borjas & Asociados Sociedad Civil ha sido contratada por Distribuidora Vega S.A. para efectuar el Estudio Técnico de Precios de Transferencia, correspondiente a las operaciones realizadas con sus partes vinculadas durante el ejercicio gravable 2014.

El principal objetivo de este Estudio fue evaluar si las operaciones llevadas a cabo durante dicho período fiscal por Distribuidora Vega SA. y su parte vinculada fueron realizadas a precios normales de mercado como si hubieran operado entre partes independientes.

El Estudio Técnico de Precios de Transferencia fue realizado de acuerdo a la normativa vigente en el Perú en materia de precios de transferencia para el ejercicio gravable 2014. Supletoriamente, sobre los aspectos no regulados expresamente por la legislación nacional, se han utilizado los lineamientos de la OCDE en vigencia para el período. Es importante destacar que las conclusiones sobre las transacciones analizadas podrían no ser aplicables en el futuro, ya sea porque se dieran cambios en la legislación aplicable sobre precios de transferencia o hubieran variaciones en las actividades y riesgos de la Compañía o en las nuevas transacciones que se llevaran a cabo, lo que podría originar un cambio en la metodología empleada o en las empresas comparables utilizadas para el presente estudio.

Las transacciones sujetas a estudio fueron las siguientes:

- Venta de repuestos.
- Servicios administrativos y gestión de venta otorgados.
- Servicios de gerencia recibidos.
- Servicio de flete otorgado.
- Reembolso de gastos.
- Servicio recibido de comisión de ventas
- Préstamos recibidos.
- Arrendamiento de inmuebles otorgados y recibidos.

A los efectos de probar el valor de mercado de las citadas transacciones hemos desarrollado: I) una evaluación de los métodos alternativos de análisis de precios, II) una selección del método más apropiado, III) la determinación de un rango de valores de mercado y IV) una comparación con los resultados de VEGASA. Como resultado, hemos arribado a las siguientes conclusiones:

1. La aplicación del método del Precio Comparable No Controlado proporciona la medida más confiable para evaluar si las siguientes transacciones respetan los valores de mercado:

- a) **Venta de repuestos.** A fin de realizar el análisis de los precios utilizados en la venta de repuestos, se han seleccionado como comparables los precios utilizados por VEGASA en la venta de repuestos a sus clientes no vinculados. Como resultado de la aplicación del método seleccionado, se observa que las condiciones pactadas entre VEGASA y su parte vinculada se encuentran en los rangos de valores de mercado.
 - b) **Préstamos recibidos.** A fin de realizar el análisis de intereses por los préstamos recibidos, se han seleccionado como comparables las tasas de interés activas por descuentos y préstamos al sector comercial en moneda nacional y dólares estadounidenses para plazos mayores a 360 días. Como resultado de la aplicación del método seleccionado, se observa que las tasas de interés de 0% pactadas entre VEGASA y su parte vinculada son menores a los rangos de valores de mercado. Este hecho beneficia a VEGASA debido a que no registra gastos por intereses.
 - c) **Arrendamiento de inmuebles recibidos.** A fin de realizar el análisis de los precios utilizados en el arrendamiento de inmuebles, determinamos los valores de tasación y autoavalúo de los inmuebles arrendados, así como las ofertas de arrendamiento en el mercado. Como resultado de la aplicación del método seleccionado, se observa que las condiciones pactadas entre VEGASA y su parte vinculada se encuentran en los rangos de valores de mercado.
 - d) **Servicio de flete otorgado.** A fin de realizar el análisis de los precios utilizados en el servicio de flete otorgado, obtuvimos cotizaciones de terceros por el servicio de flete por los bienes a transportar en la distancia requerida. Como resultado de la aplicación del método seleccionado, se observa que las condiciones pactadas entre VEGASA y su parte vinculada se encuentran en los rangos de valores de mercado.
 - e) **Reembolso de gastos.** Por su propia naturaleza, los gastos reembolsados se encuentran en los rangos de valores del mercado.
2. La aplicación del método del Margen Neto Transaccional proporciona la medida más confiable para determinar si las operaciones efectuadas por VEGASA con su parte vinculada, en relación a **servicios administrativos y de gestión de ventas prestados, y recibidos así como servicios administrativos diversos**, respetan los valores de mercado. El indicador de rentabilidad seleccionado fue el margen operativo sobre costos totales: donde el rango intercuartil de las empresas comparables fluctuó entre 4.85% y 10.83% con una mediana de 7.80%, mientras que el margen utilizado por VEGASA es de 10%, el cual se encuentra dentro del rango intercuartil.

De esta manera, se evidencia que los resultados obtenidos mediante la aplicación de los ratios de rentabilidad se encuentran dentro del rango intercuartil, por lo tanto se puede concluir que los precios



pactados con sus partes vinculadas en relación a los servicios recibidos, son similares a lo que se hubiera pactado con terceros independientes

No obstante los resultados obtenidos, es posible que la Administración Tributaria pueda creer que otros métodos de precios de transferencia sean más apropiados, que no esté de acuerdo con nuestra selección de empresas comparables, que pueda utilizar una base de datos diferente o una que actualmente no esté disponible para nosotros y/o una mejor y nueva base de datos pase a estar disponible durante el tiempo en que la Administración Tributaria esté analizando el presente Estudio.

Sin perjuicio de lo antes señalado, en nuestra opinión el Estudio provee una base confiable para acreditar el cumplimiento de las reglas de precios de transferencia, toda vez que el análisis y los comentarios cuentan con el respaldo necesario para comprobar la razonabilidad de los resultados obtenidos.

BORJAS & ASOCIADOS S.C.

Juan de Dios Borjas Huarcaya
Contador Público Colegiado Certificado
Matrícula N° 22953

ANEXO I – INFORMACIÓN FINANCIERA DE VEGASA

Al 31 de diciembre de 2014, el Estado de Situación Financiera de VEGASA comprende los siguientes Activos y Pasivos, en miles de nuevos soles:

<u>Activos</u>	<u>S/.000</u>
Activo Corriente	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	144
Cuentas por cobrar comerciales, neto	13,728
Cuentas por cobrar a afiliadas	233
Otras cuentas por cobrar	965
Existencias, neto	17,369
Impuestos y gastos pagados por adelantado	106
Total Activo Corriente	32,545
Activo No Corriente	
Inversiones al método de participación	16,463
Inmuebles maquinarias y equipo, neto	1,303
Otros activos no corrientes	107
Total Activo No Corriente	17,873
Total Activo	50,418
Pasivos	<u>S/.000</u>
Pasivo corriente	
Financiamientos bancarios	10,028
Cuentas por pagar comerciales	3,293
Cuentas por pagar a afiliadas	8,419
Otras cuentas por pagar	893
Total Pasivo Corriente	22,633
Obligaciones financieras	0
Impuesto a la renta diferido	0
Total Pasivo No Corriente	0
Total pasivo Corriente y No Corriente	22,633

ANEXO I – INFORMACIÓN FINANCIERA DE VEGASA

Al 31 de diciembre de 2014, el Estado de Resultados de VEGASA comprende los siguientes rubros, en miles de nuevos soles:

	<u>S/.000</u>
Operaciones continuas	
Ventas netas	35,976
Ingreso por Prestación de Servicios	590
Costo de ventas	<u>-29,064</u>
Utilidad Bruta	<u>7,502</u>
Gastos Operativos	
Administrativos	-2,389
De venta	-4,989
Ingresos(gastos) diversos	<u>1,990</u>
Total	<u>5,388</u>
Utilidad de Operación	<u>2,114</u>
Ingresos por participación patrimonial en relacionada	0
Otros ingresos	475
Ingresos(gastos) financieros, neto	<u>-451</u>
Total	<u>24</u>
Utilidad antes de Impuestos a la Renta	<u>2,138</u>
Impuesto a la Renta	<u>-509</u>
UTILIDAD NETA	<u>1,629</u>

ANEXO II – INFORMACION DE LAS EMPRESAS SELECCIONADAS COMO COMPARABLES

CAPITA GROUP PLC.

Capita Group Plc. brinda servicios de tercerización de procesos de negocios, principalmente en el mercado del Reino Unido e Irlanda. Sus servicios comprenden soporte administrativo, atención al cliente, recursos humanos y comunicación, servicios de tesorería y finanzas, así como servicios y negocios de infraestructura, consultoría en cambios y disciplina de gestión, y la mejora e innovación de los servicios.

Capita plc (LSE: IPC) cotiza en la Bolsa de Valores de Londres y es un componente del índice FTSE 100

Estado de Resultados Integrales	2014	2013	2012	2011	2010	Promedio
En millones de dólares estadounidenses						
Ventas	4,378.10	3,896.20	5,414.20	4,528.00	4,244.40	4,492.18
Costo de ventas	3,171.70	2,827.60	3,894.50	3,236.90	3,016.90	3,229.52
Utilidad bruta	1,206.40	1,068.60	1,519.70	1,291.10	1,227.50	1,262.66
Gastos de administración y ventas	817.5	756.2	851.3	633	690.3	749.66
Depreciación	0	0	117.8	108.8	108.7	67.06
Gastos operativos	817.5	756.2	969.1	741.8	799	816.72
Utilidad operativa	388.90	312.40	550.60	549.30	428.50	445.94
Activos seleccionados						
Cuentas por cobrar comerciales	988.10	892.80	1,355.40	1,307.80	596.4	1,028.10
Pasivos relacionados						
Cuentas por pagar comerciales	1,128.20	1,023.50	1,568.60	1,447.20	270.7	1,087.64
Indicador de rentabilidad						
Utilidad operativa sobre costos totales	9.75%	8.72%	11.32%	13.81%	11.23%	11.02%

ANEXO II – INFORMACION DE LAS EMPRESAS SELECCIONADAS COMO COMPARABLES

CBIZ INC

CBIZ Inc. con base en Ohio, USA, y sus subsidiarias presta servicios profesionales en el área financiera y tercerización de procesos de cobranza y atención al cliente, principalmente a entidades pequeñas y medianas en los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

CBIZ INC (LSE: IPC) cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York

Estado de Resultados Integrales	2014	2013	2012	2011	2010	Promedio
En millones de dólares estadounidenses						
Ventas	719.00	692.00	766.10	784.40	732.50	738.80
Costo de ventas	630.00	608.70	680.20	692.00	648.80	651.54
Utilidad bruta	89.00	83.30	85.90	92.40	85.70	87.26
Gastos de administración y ventas	10.60	10.90	9.10	10.80	9.30	10.14
Depreciación	23.40	23.40	21.40	21.60	20.30	22.02
Gastos operativos	34.00	34.30	30.50	32.40	29.60	32.16
Utilidad operativa	55.00	49.00	55.40	60.00	58.10	55.10
Activos seleccionados						
Cuentas por cobrar comerciales	143.00	143.10	155.00	142.60	138.40	144.42
Inventarios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pasivos relacionados						
Cuentas por pagar comerciales	36.70	37.50	39.50	35.00	30.80	35.90
Indicador de rentabilidad						
Utilidad operativa sobre costos totales	8.28%	7.62%	7.80%	8.28%	8.29%	8.06%

ANEXO II – INFORMACION DE LAS EMPRESAS SELECCIONADAS COMO COMPARABLES

ARCADIS INC.

Arcadis Inc. es una empresa que ofrece servicios de consultoría, ingeniería y servicios de gestión de proyectos. La empresa, constituida en 1888, era conocido antes como Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij. Con sede en Arnhem, Países Bajos. La compañía es un líder mundial, basada en el conocimiento de consultoría e ingeniería,

Arcadis Inc. cotiza en la Bolsa de Estados Unidos.

Estado de Resultados Integrales	2014	2013	2012	2011	2010	Promedio
En miles de euros						
Ventas	2,634,918	2,515,920	2,545,062	2,017,512	2,003,131	2,343,309
Costo de ventas	619,002	623,420	666,236	574,025	628,090	622,155
Utilidad bruta	2,015,916	1,892,500	1,878,826	1,443,487	1,375,041	1,721,154
Gastos de administración y ventas	1,865,606	1,741,470	1,728,236	1,317,501	1,245,383	1,579,639
Depreciación	0	0	0	0	0	0
Gastos operativos	1,865,606	1,741,470	1,728,236	1,317,501	1,245,383	1,579,639
Utilidad operativa	150,310	151,030	150,590	125,986	129,658	141,515
Activos seleccionados						
Cuentas por cobrar comerciales	1,055,759	722,979	398,384	403,678	330,315	582,223
Inventarios	292	374	679	893	419	531
Pasivos relacionados						
Cuentas por pagar comerciales	217,885	163,373	135,772	154,276	139,760	162,213
Indicador de rentabilidad						
Utilidad operativa sobre costos totales	6.05%	6.39%	6.29%	6.66%	6.92%	6.43%

ANEXO II – INFORMACION DE LAS EMPRESAS SELECCIONADAS COMO COMPARABLES

HILL INTERNATIONAL, INC.

Hill International, Inc. ofrece servicios de gestión proyectos basados en tarifas, así como servicios de reclamaciones en contratos de construcción, principalmente en Estados Unidos, Europa, Medio Oriente, Norte de África, Asia y el Pacífico.

Estado de Resultados Integrales	2014	2013	2012	2011	2010	Promedio
En millones de dólares estadounidenses						
Ventas	640.00	577.00	481.00	730.00	698.80	625.36
Costo de ventas	393.00	361.00	303.00	472.00	437.80	393.36
Utilidad bruta	247.00	216.00	178.00	258.00	261.00	232.00
Gastos de administración y ventas	218.00	183.00	173.00	228.00	234.50	207.30
Depreciación	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00	0.02
Gastos operativos	218.00	183.00	173.00	228.10	234.50	207.32
Utilidad operativa	29.00	33.00	5.00	29.90	26.50	24.68
Indicador de rentabilidad						
Utilidad operativa sobre costos totales	4.75%	6.07%	1.05%	4.27%	3.94%	4.11%

ANEXO II – INFORMACION DE LAS EMPRESAS SELECCIONADAS COMO COMPARABLES

CARDNO

Cardno es una empresa que ofrece servicios profesionales de consultoría, ingeniería y la asistencia internacional para el desarrollo. Presta sus servicios de consultoría en ingeniería civil, gestión de medio ambiente, etc.

Estado de Resultados Integrales	2014	2013	2012	2011	2010	Promedio
En miles de dólares australianos						
Ventas	1,300,597	1,195,352	828,637	828,637	474,914	927,427
Costo de ventas	1,146,935	1,038,479	158,212	158,212	188,990	538,168
Utilidad bruta	162,662	156,873	670,425	670,425	285,924	389,262
Gastos de administración y ventas	55,896	52,851	583,569	583,569	240,278	303,232
Depreciación	0	0				0
Gastos operativos	55,896	52,851	583,569	583,569	240,278	303,232
Utilidad operativa	106,766	104,022	86,856	86,856	45,648	86,030
Activos seleccionados						
Cuentas por cobrar comerciales	203,165	203,165	113,039	113,039	100,380	146,558
Inventarios	134,927	134,927	80,107	80,107	71,498	100,313
Pasivos relacionados						
Cuentas por pagar comerciales	150,952	150,952	84,929	84,929	63,988	107,150
Indicador de rentabilidad						
Utilidad operativa sobre costos totales	8.88%	9.53%	11.71%	11.71%	10.83%	10.22%

ANEXO II – INFORMACION DE LAS EMPRESAS SELECCIONADAS COMO COMPARABLES

BARRETT BUSINESS SERVICES, INC.

Barrett es una empresa líder en gestión de recursos humanos que ofrece una combinación única de servicios y es una de las pocas empresas que combina servicios de personal y servicios empresariales profesionales.

Estado de Resultados Integrales	2014	2013	2012	2011	2010	Promedio
En millones de dólares estadounidenses						
Ventas	636.00	532.80	402.70	314.90	273.10	431.90
Costo de ventas	606.00	446.30	336.00	271.40	228.40	377.62
Utilidad bruta	30.00	86.50	66.70	43.50	44.70	54.28
Gastos de administración y ventas	73.80	60.10	46.50	38.20	35.40	50.80
Depreciación	3.00	2.00	1.40	1.40	1.40	1.84
Gastos operativos	76.80	62.10	47.90	39.60	36.80	52.64
Utilidad operativa	-46.80	24.40	18.80	3.90	7.90	1.64
Activos seleccionados						
Cuentas por cobrar comerciales	102.60	85.50	20.70	15.30	14.80	47.78
Inventarios	0.00	0.00	1.20	0.60	0.80	0.52
Pasivos relacionados						
Cuentas por pagar comerciales	2.70	3.20	11.20	6.80	6.30	6.04
Indicador de rentabilidad						
Utilidad operativa sobre costos totales	-6.9%	4.8%	4.9%	1.3%	3.0%	0.4%

ANEXO II – INFORMACION DE LAS EMPRESAS SELECCIONADAS COMO COMPARABLES

NAVIGANT CONSULTING INC.,

Navigant Consulting Inc., con base en Chicago, es una empresa de consultoría especializada en incertidumbre y riesgos que brinda sus servicios mediante diversos profesionales. Tiene un segmento de consultoría económica, que comprende servicios contables.

Estado de Resultados Integrales	2014	2013	2012	2011	2010	Promedio
En millones de dólares estadounidenses						
Ventas	859.60	835.60	844.60	784.70	703.70	805.64
Costo de ventas	612.20	589.10	596.20	467.00	418.50	536.60
Utilidad bruta	247.40	246.50	248.40	317.70	285.20	269.04
Gastos de administración y ventas	136.00	127.10	141.20	130.40	121.70	131.28
Depreciación	19.50	16.10	21.80	22.00	26.80	21.24
Otros gastos de operación	124.60	0.10	1.50			25.24
Gastos operativos	280.10	143.30	164.50	152.40	148.50	177.76
Utilidad operativa	-32.70	103.20	83.90	165.30	136.70	91.28
Activos seleccionados						
Cuentas por cobrar comerciales	187.60	179.00	179.00	179.00	179.10	180.74
Inventarios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pasivos relacionados						
Cuentas por pagar comerciales	11.70	16.30	16.30	16.30	10.90	14.30
Indicador de rentabilidad						
Utilidad operativa sobre costos totales	-3.66%	14.09%	11.03%	26.69%	24.11%	12.78%

ANEXO III - TASAS DE INTERES ACTIVAS

Presentamos el detalle de las tasas de interés activas para préstamos comerciales en moneda nacional y extranjera a más de 360 días que registraron cada uno de los principales bancos del Sistema Financiero Nacional durante el año 2014.

Tasa de interés en para préstamos comerciales mayores a 360 días en Nuevos Soles:

Descuentos y préstamos a más de 360 días (Tasa activa en Nuevos Soles) - I Semestre						
Entidad Financiera	31/01/2014	28/02/2014	31/03/2014	30/04/2014	30/05/2014	30/06/2014
BBVA Banco Continental	7.89	6.87	6.77	6.43	6.37	7.73
Banco de Comercio	-	-	-	-	-	-
Banco de Crédito	6.39	7.05	7.52	7.81	8.84	8.75
Banco Financiero	8.55	8.73	8.78	9.65	9.20	9.58
Banco Interamericano Finanzas	8.76	8.76	8.73	8.75	8.75	7.68
Scotiabank Perú	7.95	6.96	7.96	6.26	6.44	5.36
Citibank	-	-	-	-	-	-
Interbank	9.13	8.52	7.60	7.48	8.61	7.82
Banco GNB	-	-	-	-	-	9.00
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros						
Descuentos y préstamos a más de 360 días (Tasa activa en Nuevos Soles) - II Semestre						
	31/07/2014	29/08/2014	30/09/2014	31/10/2014	28/11/2014	30/12/2014
BBVA Banco Continental	7.98	7.84	8.19	7.68	7.44	7.47
Banco de Comercio	-	-	-	8.50	8.50	-
Banco de Crédito	7.80	6.79	7.51	7.25	6.69	6.93
Banco Financiero	-	-	9.25	8.13	9.03	9.25
Banco Interamericano	8.11	8.50	10.47	11.57	9.22	12.48
Scotiabank Perú	7.56	7.66	7.19	7.12	7.09	7.63
Citibank	-	7.74	7.74	-	-	-
Interbank	8.28	8.58	8.42	8.26	8.47	8.59
Banco GNB	-	-	-	-	-	8.90
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros						

ANEXO III - TASAS DE INTERES ACTIVAS

Tasa de interés en para préstamos mayores a 360 días en Dólares Americanos:

Descuentos y préstamos a más de 360 días (Tasa activa en Dólares Americanos) - I Semestre						
Entidad Financiera	31/01/2014	28/02/2014	31/03/2014	30/04/2014	30/05/2014	30/06/2014
BBVA Banco Continental	7.64	7.35	7.16	7.12	6.93	5.51
Banco de Crédito	6.25	7.44	7.58	6.24	4.16	4.13
Banco Financiero	9.28	8.68	-	8.16	7.32	8.70
Banco Interamericano Finanzas	6.00	6.82	8.16	8.29	8.50	7.34
Scotiabank Perú	3.56	4.64	5.08	5.26	4.96	4.68
Citibank	-	-	-	-	-	-
Interbank	5.50	9.69	4.73	5.78	6.21	6.03
Banco GNB	-	-	8.65	8.50	-	-
Santander Perú	-	6.50	-	-	-	-
ICBC	-	-	-	-	-	-
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros						
Descuentos y préstamos a más de 360 días (Tasa activa en Dólares Americanos) - II Semestre						
	31/07/2014	29/08/2014	30/09/2014	31/10/2014	28/11/2014	30/12/2014
BBVA Banco Continental	5.60	5.83	6.55	6.77	5.04	3.76
Banco de Crédito	4.28	4.65	3.22	4.89	5.76	6.91
Banco Financiero	7.99	10.58	8.53	10.00	-	10.58
Banco Interamericano	7.73	7.71	8.30	7.67	8.31	12.28
Scotiabank Perú	4.69	3.29	3.03	4.14	4.46	4.44
Citibank	-	-	1.98	-	-	-
Interbank	5.91	5.36	5.98	5.97	6.66	5.12
Banco GNB	-	-	-	-	-	-
Santander Perú	-	-	-	-	-	-
ICBC	-	3.06	-	-	3.18	-
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros						

ANEXO IV – INFORMACIÓN FINANCIERA DE IPASA

Al 31 de diciembre de 2014, el Estado de Resultados Integrales de IPASA comprende los siguientes rubros, en miles de nuevos soles:

	<u>S/.000</u>
Operaciones continuas	
Ventas netas	29,591
Costo de ventas	<u>-21,382</u>
Utilidad Bruta	<u>8,209</u>
Gastos Operativos	
Administrativos	-6,761
De venta	-2,900
Ingresos(gastos) diversos	<u>397</u>
Total	<u>-9,264</u>
Utilidad de Operación	<u>-1,055</u>
Otros ingresos	526
Ingresos(gastos) financieros, neto	<u>1,326</u>
Utilidad antes de Impuestos a la Renta	<u>797</u>
Impuesto a la Renta	-386
Impuesto a la Renta diferido	<u>119</u>
UTILIDAD	<u>530</u>