

Jerarquía metodológica OCDE y otros métodos no especificados

SOPHIA CASTRO JURADO^(*)

INTRODUCCIÓN

Las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE de 1995 (Las Directrices de la OCDE) establecen que los métodos transaccionales tradicionales, método del precio comparable no controlado, del precio de reventa y del costo adicionado, son de aplicación preferible a la de los métodos basados en utilidades, métodos de partición de utilidades¹ y de margen neto transaccional, a fin evaluar el cumplimiento del principio de plena competencia en operaciones entre partes relacionadas. De tal forma que la aplicación de éstos es considerada de último recurso, al haber sido descartada la posibilidad de aplicación de los primeros.

La experiencia internacional sugiere que en la elección del método, debiera primar la consistencia y plausibilidad de los resultados que éste permita alcanzar, lo cual en buena cuenta depende de aspectos económicos, contables y metodológicos alrededor de la operación u operaciones materia de análisis, más que de la anterior jerarquía. En atención a ello, muchas legislaciones, entre ellas la americana, se refiere a la elección del mejor método de análisis, soslayando la jerarquía propuesta por Las Directrices de la OCDE. Destacando que en la región latinoamericana podemos encontrar ejemplos de legislaciones que han adoptado sea el enfoque jerárquico o sea el del mejor método.

Asimismo, la experiencia acumulada de los últimos años en la materia, indicaría que en la práctica, los métodos basados en utilidades son largamente más usados que los métodos transaccionales tradicionales, sobre todo cuando las operaciones involucran intangibles y servicios. Ello en

(*) Consultor Senior y Gerente en Ecuador de TP Consulting. Licenciado en Economía de la Pontificia Universidad Católica.

¹ Muchas legislaciones de precios de transferencia, entre ellas la peruana, desagregan el método de partición de utilidades contemplado por las Directrices de la OCDE en: método de partición de utilidades y método residual de partición de utilidades, resultando seis los métodos de valoración usados para comprobar el cumplimiento del principio de plena competencia.

gran parte debido a lo restrictivo del alto nivel de comparabilidad exigido y la dificultad del acceso a información comparable requerida para la aplicación de éstos últimos.

El contexto internacional de negocios cada vez más globalizado y complejo, exigiría que para efectos de la adecuada selección metodológica, deba tenerse en consideración los diferentes tipos de operaciones sujetas a evaluación de precios de transferencia (de bienes tangibles, intangibles y de servicios). Además, pareciera haber mayor consenso en tener la flexibilidad de consentir la posibilidad de otros métodos no especificados, según lo demande la complejidad y particularidad de las operaciones bajo análisis.

El presente artículo tiene como propósito, a la luz de una breve revisión de lo que ha sido la experiencia internacional sobre la selección metodológica de precios de transferencia, evaluar el enfoque recogido por la legislación peruana al respecto y establecer lo que sería la posición más recomendable. El artículo está estructurado como sigue, en la primera parte se presenta la introducción; en la segunda, el planteamiento del problema; en la tercera, se desarrolla en análisis del problema planteado; y, en la cuarta, las conclusiones y propuestas alcanzadas.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Como ha sido señalado previamente, la experiencia internacional en materia de precios de transferencia, pareciera ser contundente en reconocer la mayor factibilidad de la aplicación de los métodos basados en utilidades sobre los transaccionales tradicionales.

Lo anterior, así como los desafíos técnicos metodológicos que exigen la mayor complejidad de las operaciones bajo análisis, dan lugar a la necesidad de una revisión del enfoque adoptado por la legislación peruana acerca de la selección metodológica de precios de transferencia; y más aún, dan cabida a la discusión de la posibilidad de permitir la aplicación de otros métodos no especificados, tal y como ya lo han hecho otras legislaciones.

En teoría ambos enfoques, jerárquico y del mejor método, debieran conducir a las mismas conclusiones, sin embargo podrían tener lugar, en razón de las diferentes interpretaciones que puedan tener las administraciones tributarias, divergencias en las alternativas con las que contarían las empresas para sustentar sus precios de transferencia.

Antes es necesario realizar un breve balance de lo que ha sido la experiencia en la práctica de la viabilidad y dificultad de la aplicación de ambos

grupos de métodos. Lo que da lugar a ir más allá de la discusión entorno a la selección del método, y plantearse la necesidad de incluir en las legislaciones la posibilidad de incluir otros métodos no especificados.

ANÁLISIS DEL PROBLEMA

Balance de la aplicabilidad de métodos

La adopción del régimen de precios de transferencia se ha generalizado a nivel mundial, al punto que los asuntos relacionados a este tema son considerados en la actualidad, los de mayor atención en el ámbito del cumplimiento fiscal. En líneas generales, se podría hablar de un consenso técnico metodológico, por cuanto, salvo raras excepciones, los países que han adoptado esta normativa, han recogido como referente técnico lo establecido por Las Directrices de la OCDE. A diferencia de lo que ha ocurrido alrededor de los aspectos de carácter técnico legal tributario que acompañan el cumplimiento de esta normativa, que resultan ser muy diversos, lo cual ha planteado a las empresas de operación multinacional grandes desafíos para su correcto cumplimiento.²

La experiencia internacional indica que en la práctica los métodos basados en utilidades resultan ser de más factible aplicación que los transaccionales tradicionales, ello debido principalmente a la dificultad de acceder a la información requerida para su aplicación, sobre todo cuando se trata de operaciones que involucran operaciones de bienes no tangibles. No hay que olvidar que la aplicación de los métodos de precio comparable no controlado, del precio de reventa y del costo adicionado exige la existencia de información comparable interna a la parte analizada, o en su defecto información externa que sea verificable. Por lo general el acceso a este último tipo de información es más difícil para las empresas que para las administraciones tributarias, las que podrían recurrir a la información declarada por otros contribuyentes, cuyos precios o márgenes serían considerados comparables. Sin embargo a nivel internacional hay un rechazo

² Por ejemplo se observa que todos los países de la región andina, salvo Bolivia que aún no cuenta con estas reglas, han incorporado la aplicación de los métodos transaccionales tradicionales y de los basados en utilidades para verificar el cumplimiento del principio de plena competencia de las operaciones bajo el análisis de precios de transferencia, teniendo en consideración el criterio de comparabilidad y otros aspectos técnicos señalados en Las Directrices de la OCDE. Sin embargo, otros aspectos relativos al cumplimiento de esta normativa tales como los criterios para establecer la relación o vinculación entre empresas, el ámbito de aplicación, las obligaciones formales, los plazos de presentación, las sanciones, entre muchos otros son muy diversos.

o lo que se conoce como el uso de “comparables ocultos” por parte de las autoridades tributarias, respetándose el principio de igualdad.

De otro lado, por su misma naturaleza el método del margen neto transaccional resultaría casi siempre aplicable cuando es utilizada información externa. Idealmente Las Directrices de la OCDE indican que en la aplicación de este método debe compararse el margen neto obtenido en operaciones controladas con el obtenido en operaciones no controladas realizadas por el mismo contribuyente,³ cuando ello no es posible se usará como referente el margen neto obtenido por empresas independientes, que es como suele aplicarse este método.

La opinión de los expertos diverge en cuanto si los métodos basados en utilidades resultarían más útiles para algún tipo de operación o industria en particular, en tanto que hay coincidencia en que en operaciones que involucren intangibles o prestación de servicios únicos, casi siempre son los únicos que resultan aplicables. En la siguiente tabla se muestra en la opinión de las empresas multinacionales cuáles son los métodos más usados según el tipo de operación bajo análisis, destacando que el autor de la encuesta realizada en el año 2005, de la cual se ha obtenido esta información, indica que los métodos basados en utilidades son cada vez más usados por las administraciones tributarias para analizar operaciones tangibles a diferencia de lo que señalan los que contestaron la referida encuesta.⁴

Tabla 1: Métodos usados según tipo de operación

	Bienes Tangibles	Servicios Intercompañía	Acuerdos de Licencias	Acuerdos de Repartición de Costos	Financiera
MPCNC	30%	17%	33%* / 21%**		43%* / 14%**
MPR	17%				
MC		17%		31%	
MCA	26%	57%		50%	
MRU	4%		8%		8%
MBU	16%		12%		15%
Otros	7%	8%	25%	19%	21%

* Con información interna

** Con información externa

³ Las Directrices de la OCDE, 3.26.

⁴ Ernst & Young, “2005 - 2006 Global Transfer Pricing Survey, Global Transfer Pricing Trends, Practices and Analysis”, November 2005.

MPCNC: Método del precio comparable no controlado

MPR: Método del precio de reventa

MC: Método del costo

MCA: Método del costo adicionado

MPU: Método de partición de utilidades

MBU: Método basado en utilidades

Fuente y elaboración de los autores del artículo citado

El extendido uso y aplicación de los métodos basados en utilidades, especialmente del margen neto transaccional, es contundente. Tal y como es reportado por la Asociación de Administraciones Tributarias del Pacífico (PATA),⁵ siendo que de acuerdo a información revelada por ésta, este método sería el más usado largamente en los acuerdos anticipados de precios de transferencia en Estados Unidos, Canadá, Japón y Australia completados en el año 2004. En la siguiente tabla puede apreciarse que el método del margen neto transaccional fue seleccionado en más de la mitad de los acuerdos anticipados celebrados en estos países (107 de 209):⁶

Tabla 2: Métodos usados en acuerdos anticipados de precios de transferencia completados en el año 2004 en países que forman parte de PATA

Método Usado	EUA	Canadá	Japón	Australia	Total
MPCNC	8	3		5	16
MPR	11	2	23		46
MCA	15	2		1	18
MPU	9	3		3	15
MMNT	64	7	23	13	107
Otros	16			1	17
Total	123	17	46	23	209

MPCNC: Método del precio comparable no controlado

MPR: Método del precio de reventa

MCA: Método del costo adicionado

MPU: Método de partición de utilidades

MMNT: Método del margen neto transaccional

Fuente y elaboración de los autores del artículo citado

Es importante señalar que la aplicación de los métodos basados en utilidades no está exenta de dificultades, es así que existe controversia en temas relacionados a su aplicación tales como la elección del indicador de rentabilidad, utilización de información local versus de procedencia internacio-

⁵ Pacific Association of Tax Administrators PATA, traducción del autor.

⁶ Steven Harris (US), Damian Preshaw (Australia) and Daisuke Horiguchi (Japan), "Trends in APA tangible goods transactions methodologies", International Transfer Pricing Review, Julio 2005.

nal,⁷ análisis multinacional o referido al año de análisis,⁸ aceptación de comparables con alto nivel de operaciones controladas,⁹ entre otros. Si bien Las Directrices de la OCDE hacen de referente técnico internacional, las administraciones tributarias pueden tener diferentes interpretaciones de lo que ellas indican, de tal forma que las especificaciones sobre la base de los cuales deban aplicarse estos métodos pueden variar de país en país.

Para países en desarrollo como son los de la región latinoamericana, el acceso a información financiera pública y verificable de compañías locales que pueden utilizarse como comparables para efectos de la aplicación de estos métodos es restringida, debido al poco desarrollo de sus mercados de capitales.¹⁰ Lo cual ha hecho que las empresas recurran a la utilización de compañías comparables internacionales y que las administraciones lo acepten. Para ello se realizan ajustes a la información financiera de las comparables a fin de aumentar el nivel de comparabilidad con la parte analizada, los que no dejan de ser imperfectos y discutibles.

A pesar de todas los inconvenientes antes mencionados, los métodos basados en utilidades, muchas veces no resultan ser sino los únicos de posible aplicación. Más aún, cuando es factible la aplicación de algún método transaccional tradicional, los métodos basados en utilidades son aplicados muchas veces para verificar los resultados alcanzados con los

⁷ En general las administraciones tributarias preferirían el uso de comparables locales en la aplicación del método del margen neto transaccional, aun a pesar que ello generaría muchos inconvenientes de orden técnico, de tal forma que el contribuyente debiera demostrar que efectivamente el uso de comparables internacionales es la mejor opción, según Steve Fortier, Geoff Soh and Dirk Van Stappen, "Comparables: geographic market and other factors", International Transfer Pricing Review, Julio 2005.

⁸ Mientras que el uso de un análisis multinacional esta ampliamente difundido en Estados Unidos de América, en Canadá este enfoque es rechazado, siendo que ambos enfoques llevados a sus extremos pueden provocar resultados distorsionados, según François Vincent (Canada), Bob Alltop (US), Stéphane Dupuis (Canada), "Multiple-year data: divergent views", International Transfer Pricing Review, Julio 2005.

⁹ La evidencia empírica señala que descartar comparables por tener éstas un alto nivel de operaciones controladas reduciría significativamente el universo de empresas que puedan ser utilizadas en la aplicación de los métodos basados en utilidades, y en muchas situaciones esto forzaría a tener que recurrir a empresas lejanamente comparables, según Paul Balkus (Australia), Gianni De Robertis (Italy) and Charles North (UK), "Using comparables with significant intercompany sales", International Transfer Pricing Review, Julio 2005.

¹⁰ En algunos países este tipo de información no existe, Vietnam sería un ejemplo, y en los que si existe muchas veces es limitada y no posee el nivel de detalle requerido para la aplicación de los métodos basados en utilidades, según Steve Fortier, Geoff Soh and Dirk Van Stappen, "Comparables: geographic market and other factors", International Transfer Pricing Review, Julio 2005.

primeros. Sobre lo que cabe señalar que Las Directrices de la OCDE indican que las empresas no están obligadas a aplicar más de un método, de tal forma que este proceder debiera ser considerado opcional más no obligatorio.¹¹

Jerarquía metodológica de la OCDE versus regla del mejor método

Las Directrices de la OCDE señalan que, a fin de evaluar el cumplimiento del principio de plena competencia, los métodos transaccionales tradicionales, método del precio comparable no controlado, del precio de reventa y del costo adicionado, son de aplicación preferible a la de los métodos basados en utilidades, método de partición de utilidades y del margen neto transaccional.¹² Es más, precisan que la aplicación de éstos últimos debe ser considerada de último recurso, cuando no haya sido posible la aplicación de los primeros; considerando ello como excepcional, en casos en los que no es posible acceder a información comparable no controlada o cuando aquella información no es confiable.¹³

Precisamente el primer punto abordado en la Convocatoria de la OCDE para Efectuar Comentarios acerca de los Métodos Basados en Utilidades del año 2006 (La Convocatoria de la OCDE),¹⁴ trata acerca de la pertinencia o no de tratar la aplicación de los métodos basados en utilidades como de último recurso, únicamente luego de haber descartado la posibilidad de la aplicación de los métodos transaccionales tradicionales.

Las respuestas coinciden unánimemente en considerar que esta condición de último recurso debería ser revisada, sugiriendo incluso el abandono de la jerarquía metodológica establecida por la OCDE y permitir a las empresas utilizar “el mejor método”, es decir el que sea de aplicación posible y además que proporcionen los resultados más confiables.

Los expertos señalan que a diferencia de lo indicado en Las Directrices de la OCDE, en la práctica, en muchos casos, los métodos transaccionales tradicionales resultan de difícil aplicación por la poca factibilidad de acceder a información comparable adecuada, más aún cuando se trata de operaciones de bienes no tangibles. Siendo que en la realidad, en muchas situaciones, los métodos basados en utilidades son los únicos de aplicación posible, destacando que por su naturaleza, el método del margen neto transaccional resultaría casi siempre aplicable; y, el método de partición de

¹¹ Las Directrices de la OCDE, 1.69.

¹² Las Directrices de la OCDE, 3.49.

¹³ Las Directrices de la OCDE, 3.50.

¹⁴ Invitation to Comment on Transactional Profit Methods by OECD, March 2006.

utilidades, particularmente útil para analizar operaciones altamente interrelacionadas.

El término “aplicación de último recurso” ha sido interpretado por algunas administraciones tributarias de tal forma, que en algunos casos se ha exigido a las empresas no solo probar que no es posible la aplicación de los métodos transaccionales tradicionales, sino que se ha forzado a la inclusión de información no apropiada con tal de hacer posible su aplicación. Contrariamente, por su parte, también ha ocurrido que las administraciones tributarias han procurado la aplicación del método del margen transaccional para verificar los resultados alcanzados con los métodos transaccionales tradicionales, lo que sugeriría que las mismas autoridades tributarias observan como menos relevante esta jerarquía metodológica.

Sobre la selección metodológica, la legislación americana de precios de transferencia hace referencia a la regla del mejor método, no se establece jerarquía metodológica ni método preferible. Bajo esta regla, el contribuyente debe escoger el método que “en atención de los hechos y circunstancias permita alcanzar los resultados de plena competencia más confiables”. Para lo cual deben tenerse en consideración i) la confiabilidad, que depende principalmente del nivel de comparabilidad de las operaciones sujetas de comparación; y, 2) la calidad de la información usada y los supuestos seguidos.¹⁵

Muchas legislaciones recogen la regla del mejor método; sin embargo, a su vez citan como referente técnico a Las Directrices de la OCDE. En particular en la región latinoamericana, los países con más historia de precios de transferencia, México y Argentina, son un buen ejemplo de los matices de la convivencia de ambos criterios. En el caso de México, a partir del año 2006 se establece claramente una jerarquía metodológica, al permitirse la aplicación de los otros métodos de valoración únicamente cuando se haya descartado la posibilidad de aplicación del método del precio comparable no controlado.¹⁶ En el caso de Argentina, la norma vigente señala que debe aplicarse el “método más apropiado” para cada una de las operaciones bajo análisis, siendo el mejor método o más apropiado, aquel que refleje mejor la realidad económica de la operación.

En Perú, las reglas iniciales de precios de transferencia hacían referencia a una prelación metodológica similar a la que tiene lugar actualmente en

¹⁵ International Bureau of Fiscal Documentation IBFD International Transfer Pricing Database, United States of America, 2.3.

¹⁶ International Bureau of Fiscal Documentation IBFD International Transfer Pricing Database, Mexico, 2.4.

México; sin embargo, con los cambios normativos de 2004, a partir de ese año se sigue la regla del mejor método.

Otros métodos

Las Directrices de la OCDE señalan que las empresas tienen la libertad de aplicar métodos no especificados en este documento a fin de evaluar el cumplimiento del principio de plena competencia; y, que cualquier método debería ser permitido siempre y cuando sea aceptado por las empresas y administraciones tributarias involucradas.¹⁷

La cada vez mayor complejidad de las operaciones bajo análisis de precios de transferencia ha implicado que además de los métodos especificados por Las Directrices de la OCDE, agrupados en métodos transaccionales tradicionales y basados en utilidades, que son de aceptación generalizada, sea necesario recurrir a la aplicación de otros métodos no especificados. De tal forma que algunas legislaciones ya contemplan expresamente este tipo métodos dentro de los métodos permitidos para demostrar el cumplimiento del principio de plena competencia.

La legislación americana es un buen referente del avance en este sentido, así desde la aparición de las regulaciones de precios de transferencia de 1994, se contempla la aplicación de otros métodos no especificados. Estas regulaciones soslayan la jerarquía de métodos y se refieren la regla del mejor método, siendo que para el caso particular de la aplicación de otros métodos no especificados, debe primero demostrarse que no ha sido posible la aplicación de los métodos convencionales.¹⁸

Entre los ejemplos de otros métodos no especificados, la administración tributaria americana menciona: 1) El uso de cotizaciones u ofertas no ejecutadas, que según su opinión en estricto su utilización como referente de precio de mercado no correspondería a la aplicación del método del precio comparable no controlado; y 2) El uso de cálculos especiales, como es el caso de una operación que involucra propiedad intangible, en la que una empresa americana que manufactura adhesivos, licencia su tecnología de producción a una empresa vinculada europea por USD 100 por TM, ésta última comercializa estos productos en el continente europeo a USD 550; en tanto que según cálculos de la autoridad tributaria estadounidense un precio de venta en este mercado de USD 300 cubriría los costos totales y dejaría una rentabilidad razonable, por lo cual en su consideración no se

¹⁷ Las Directrices de la OCDE, 1.68 y 1.70.

¹⁸ Anne Welsh, Patricia Fouts and Sean Foley (all US), "Using unspecified methods: don't panic", *International Transfer Pricing Review*, Julio 2005.

estarían declarando USD 250 de utilidad al utilizar esta filial europea, por lo cual se inferiría que la licencia cobrada es muy baja.¹⁹

Esta tendencia de los contribuyentes americanos de recurrir en el análisis de precios de transferencia a la aplicación de otros métodos no especificados se evidencia en el aumento de uso de este tipo de métodos en acuerdos anticipados aprobados por la administración tributaria americana. En la siguiente tabla se observa que en el 2000 únicamente se usaron en 3 oportunidades este tipo de metodología en tanto que en el 2005 el número de casos ascendió a 16.²⁰

Tabla 3: Número de casos en lo que se usó un método no especificado en acuerdos anticipados de precios de transferencia aprobados por la administración tributaria americana

Año	Número de Casos
2000	3
2001	3
2002	14
2003	14
2004	16

Fuente y elaboración de los autores del artículo citado

Otros ejemplos de la inclinación por esta tendencia son los de las administraciones tributarias australiana (Australia Tax Office ATO) y japonesa (National Administration of Japon NTA) que han desarrollado un método híbrido de partición de utilidades que incorpora elementos de los métodos del margen neto transaccional y de partición de utilidades a ser utilizado en la resolución de conflictos en el marco de acuerdos anticipados de precios de transferencia.²¹

En la región latinoamericana, las legislaciones contemplan la posibilidad de aplicar únicamente los seis métodos propuestos por Las Directrices de la OCDE,²² salvo el caso de México que además de estos seis métodos permite la aplicación de un método especial para las empresas maquiladoras.²³

¹⁹ Ibid.

²⁰ Ibid.

²¹ Answer to the Invitation to Comment on Transactional Profit Methods, circulated by the OECD in March 2006, by PricewaterhouseCoopers Tax Services (Pty) Ltd.

²² Ver explicación de la nota 1.

²³ International Bureau of Fiscal Documentation IBFD International Transfer Pricing Database, Mexico, 2.4.7.

Además muchas de las legislaciones latinoamericanas permiten la realización de acuerdos anticipados de precios de transferencia; salvo México, la experiencia en estos procesos es casi nula. Sin embargo, pensando en un mediano plazo, no sería de extrañar que en la celebración de un acuerdo de este tipo, entre empresas peruanas y americanas por ejemplo, puedan surgir disyuntivas técnicas y legales relacionadas al hecho que la legislación peruana no permite la aplicación de métodos distintos de los seis convencionales.

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

La experiencia internacional indica que en la práctica los métodos basados en utilidades resultan ser de más factible aplicación que los transaccionales tradicionales. Ello debido principalmente a la dificultad de acceder a la información requerida para la aplicación de estos últimos, contrariamente a la facilidad de aplicación de los primeros, en particular del método del margen neto transaccional.

El extendido uso y aplicación de los métodos basados en utilidades por parte de las empresas así como por las administraciones tributarias haría necesario abandonar su condición de aplicación de último recurso propuesto por Las Directrices de la OCDE.

Si bien teóricamente los enfoques para la selección del método, la jerarquía metodológica propuesta por la OCDE y la regla del mejor método, debieran converger y por ende ser indistintos, se observa una cada vez mayor preponderancia de la regla del mejor método. Destacando que hay legislaciones que recogen esta regla y a su vez citan como referente técnico a Las Directrices de la OCDE.

La evolución y cada vez mayor complejidad de las operaciones bajo análisis de precios de transferencia, ha hecho que tanto las empresas como las administraciones tributarias deban recurrir a la aplicación de métodos no especificados en las Directrices de la OCDE. Destacando la legislación americana que contempla expresamente la aplicación de este tipo de métodos, propone ejemplos esclarecedores de su aplicación.

En el caso peruano, la legislación ha adoptado la regla del mejor método, lo cual estaría de acuerdo a la tendencia internacional. Quedaría por revisar la posibilidad de incorporar la aceptación de métodos no especificados, más aún en el contexto de la celebración de un acuerdo anticipado de precios de transferencia por cuanto, la contraparte o las contrapartes si podrían contemplar esta posibilidad.

BIBLIOGRAFÍA Y NOTAS

- OECD, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, 1995, printed in 2001.
- Invitation to comment on Transactional Profit Methods, circulated by the OECD in March 2006, answers by:
 - Grant Thornton UK LLP, Dr. Danny Beeton, May 2006.
 - Henry Godé and Fabienne Dédier of Héliée, Transfer Pricing & Customs.
 - Trent Green as SAS’ international tax manager.
 - Martin Przysuski as a Canadian income tax (federal and provincial), commodity tax (PST & GST) and transfer pricing specialist.
 - Business and Industry Advisory Committee (BIAC)
 - CMS Alliance, Bruno Gilbert.
 - Federation Bancaire Francaise, P. de Lauzun, August 2006.
 - IFA Korea, Woo Taik Kim, August 2006.
 - Securities Industry Association SIA, Patricia McClanahan, August 2006.
 - KPMG LLP, August 2006.
 - PricewaterhouseCoopers Tax Services (Pty) Ltd.
 - Ernst & Young LLP, Chris Faiferlick, Robert Miall and Paul Balkus.
 - Deloitte and Touche, Ron Haigh, September 2006.
 - McDermott, Will & Emery, Steven P. Hannes, November 2006.
- Steve Fortier, Geoff Soh and Dirk Van Stappen, “Comparables: geographic market and other factors”, International Transfer Pricing Review, Julio 2005.
- Paul Balkus (Australia), Gianni De Robertis (Italy) and Charles North (UK), “Using comparables with significant intercompany sales”, International Transfer Pricing Review, Julio 2005.
- François Vincent (Canada), Bob Alltop (US), Stéphane Dupuis (Canada), “Multiple-year data: divergent views”, International Transfer Pricing Review, Julio 2005.
- Steven Harris (US), Damian Preshaw (Australia) and Daisuke Horiguchi (Japan), “Trends in APA tangible goods transactions methodologies”, International Transfer Pricing Review, Julio 2005.
- Anne Welsh, Patricia Fouts and Sean Foley (all US), “Using unspecified methods: don’t panic”, International Transfer Pricing Review, Julio 2005.
- Gianni De Robertis; Eduardo Goldszal; Erica Howard and Justin Kyte, “How US services rules affect non-US taxpayers”, International Transfer Pricing Review, Julio 2007.

- Giammarco Cottani, “Valuation of Intangibles for Direct Tax and Customs Purposes: Is Convergence the Way Ahead?”, *International Transfer Pricing Journal* by International Bureau of Fiscal Documentation, September / October 2007.
- Steve Allen, Rahul Tomar and Deloris R. Wright, “Sec. 482 Services Regulations: Implications for Multinationals”, *International Transfer Pricing Journal* by International Bureau of Fiscal Documentation, November / December 2006.
- International Bureau of Fiscal Documentation IBFD International Transfer Pricing Database, United States of America.
- International Bureau of Fiscal Documentation IBFD International Transfer Pricing Database, Mexico.
- International Bureau of Fiscal Documentation IBFD International Transfer Pricing Database, Argentina.
- Ernst & Young, “2005 - 2006 Global Transfer Pricing Survey, Global Transfer Pricing Trends, Practices and Analysis”, November 2005.