

PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN ARGENTINA



MIAMI, 10 de Junio de 2000

SITUACION ACTUAL EN ARGENTINA

- √ *Legislación vigente*
- √ *Gestiones desarrolladas ante la Cámara Argentina de Especialidades Medicinales*
- √ *Nuestra estrategia para defender la política de precios - Elaboración del análisis funcional*
- √ *Relaciones comerciales a tener en cuenta*
- √ *Estudio de Precios*
- √ *Operaciones comerciales realizadas durante 1999*

LEGISLACIÓN VIGENTE



10 de junio de 2000

SITUACION ACTUAL EN ARGENTINA

Legislación Vigente:

- √ Ley 25.063 (vigencia 31.12.98)
- √ Decreto 485/99 (publicado 12.05.99)
- √ Resolución General 702/99 (publicada 15.10.99)
- √ Ley 25.239 (vigencia 1/1/2000)

- √ RATIFICACIÓN DEL PRINCIPIO DE ARM'S LENGTH

- √ APLICACIÓN DE METODOS RECOMENDADOS POR LA O.C.D.E.

LEGISLACION VIGENTE- LEY 25.063

Artículo 8º:

Modificado por la Ley 25.239 (aplicable actualmente para empresas independientes, es decir empresas no vinculadas).

√ EXPORTACIONES:

Cuando no se fijen los precios o los pactados sean inferiores al precio de venta mayorista vigente en el lugar de destino, corresponderá tomar este último para determinar el valor de los bienes exportados. Se faculta al Fisco a determinar los valores de exportación.

√ IMPORTACIONES:

Cuando los precios de introducción al país sean mayores a los existentes en el lugar de origen, se considerará que la diferencia constituye ganancia neta de fuente argentina para el exportador. Se faculta al Fisco a determinar los valores de importación.

LEGISLACION VIGENTE- LEY 25.063

ARTICULO 15°

PRECIOS DE TRANSFERENCIA:

- √ Las empresas vinculadas deberán determinar sus ingresos y gastos computables de acuerdo a los valores que surgieran de relaciones comerciales como entre partes independientes en operaciones comparables.
- √ Para la determinación de si los precios de transferencia responden a las prácticas normales de mercado entre partes independientes, se aplicará el método que resulte **MÁS APROPIADO** de los siguientes.

LEGISLACION VIGENTE- LEY 25.063

Métodos basados en transacciones comparables :

- √ Precio comparable no controlado
- √ Precio de reventa
- √ Costo adicionado

Métodos basados en utilidades de compañías comparables :

- √ Partición de utilidades
- √ Residual de partición de utilidades
- √ Margen neto de transacción

GESTIONES DESARROLLADAS ANTE
LA CAMARA ARGENTINA DE
ESPECIALIDADES MEDICINALES

Schering Argentina S.A.I.C.



10 de junio de 2000

GESTIONES DESARROLLADAS ANTE LA CAMARA ARGENTINA DE ESPECIALIDADES MEDICINALES

Se Analizaron en Profundidad los diversos Aspectos que inciden en la Industria Farmacéutica para lograr Consenso y Conciencia frente a esta nueva temática de “Precios de Transferencia”.

GESTIONES DESARROLLADAS ANTE LA CAMARA ARGENTINA DE ESPECIALIDADES MEDICINALES

Hemos resaltado las particularidades de las funciones básicas de Investigación y Desarrollo en nuestra industria enumerando entre otros los siguientes conceptos:

- √ la síntesis de sustancias y su supervisión
- √ desarrollos pre-clínicos
- √ ensayos biológicos y toxicológicos
- √ pruebas de tolerancia y eficiencia en seres humanos

GESTIONES DESARROLLADAS ANTE LA CAMARA ARGENTINA DE ESPECIALIDADES MEDICINALES

- √ la naturaleza del proceso de fabricación (no se modifica el principio activo de la droga descubierta por Casa Matriz).
- √ la filial local adquiere la mayoría de las drogas activas y productos de su Casa Matriz.
- √ las Casas Matrices liberan a las filiales de la mayoría de los riesgos.

GESTIONES DESARROLLADAS ANTE LA CAMARA ARGENTINA DE ESPECIALIDADES MEDICINALES

Dentro de los problemas de la Industria farmacéutica de capitales extranjeros se resaltó:

el significado de los gastos de Investigación y Desarrollo que realiza la Casa Matriz

- √ **la imposibilidad de costear los gastos de Investigación y Desarrollo a los productos terminados**
- √ **la existencia de pocos productos exitosos pero muy visibles**
- √ **las ganancias deben cubrir el costo de los fracasos**
- √ **las ganancias tienen relación con la magnitud del riesgo**
- √ **los años de duración para el Descubrimiento y Desarrollo de una molécula efectiva (10 a 15 años)**

GESTIONES DESARROLLADAS ANTE LA CAMARA ARGENTINA DE ESPECIALIDADES MEDICINALES

Resaltamos que en la Industria Farmacéutica Argentina existen laboratorios:

- √ Que invierten en investigación y desarrollo a nivel mundial
- √ Otros que no invierten en investigación

GESTIONES DESARROLLADAS ANTE LA CAMARA ARGENTINA DE ESPECIALIDADES MEDICINALES

- √ **Se elevó el tema de “Precios de Transferencia” a la Comisión Directiva de la Cámara Argentina de Especialidades Medicinales (CAEME), con el fin de involucrar a dichas autoridades en esta problemática para que informen a los respectivos directivos de los laboratorios miembros de la Cámara.**
- √ **Se definió que este tema (que en una primera instancia puede ser considerado como técnico) debía ser elevado a niveles más altos dentro de las organizaciones, por cuanto podría afectar las políticas a seguir.**

GESTIONES DESARROLLADAS ANTE LA CAMARA ARGENTINA DE ESPECIALIDADES MEDICINALES

- √ **Se celebró una reunión en la Cámara Argentina de Especialidades Medicinales en la cual participaron el Dr. Rodríguez Usé, Subsecretario de Ingresos Públicos del Ministerio de Economía, funcionarios de la Administración Federal de Ingresos Públicos y los Integrantes de la Comisión de Impuestos con el objeto que éstos tomen conocimiento de las particularidades de la Industria Farmacéutica y dar nuestra opinión en relación al tema de Precios de Transferencia para esta Industria.**

GESTIONES DESARROLLADAS ANTE LA CAMARA ARGENTINA DE ESPECIALIDADES MEDICINALES

- √ **Hemos aportado información al asesor impositivo de la Cámara para crear un nexo entre la problemática de la Industria farmacéutica y el aspecto técnico de naturaleza impositiva para argumentar ante el Fisco que los productos importados por los laboratorios nacionales no son comparables con los importados por los laboratorios multinacionales**

ESTRATEGIA DE LA POLÍTICA DE PRECIOS

- ELABORACIÓN DEL ANÁLISIS FUNCIONAL -



10 de junio de 2000

ESTRATEGIA DE LA POLÍTICA DE PRECIOS - ELABORACIÓN DEL ANÁLISIS FUNCIONAL -

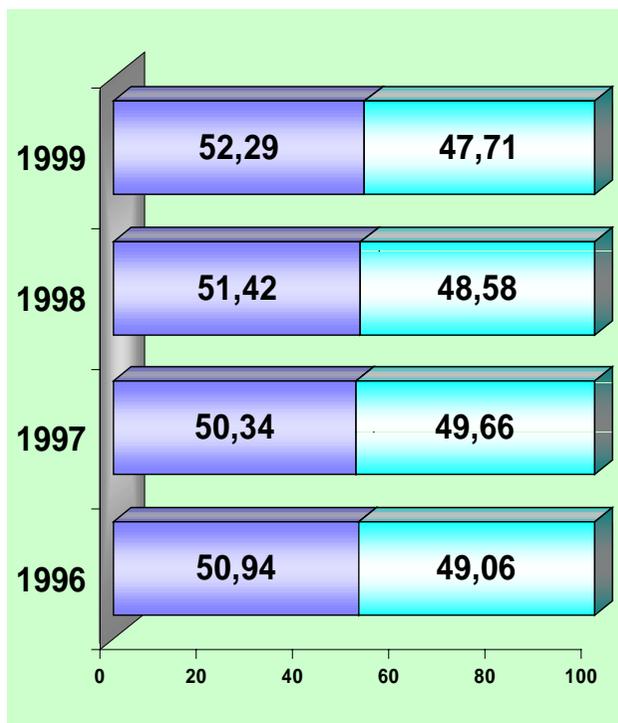
- √ **Hemos decidido que es conveniente incluir dentro del análisis funcional una reseña de la situación de la industria farmacéutica en nuestro país. Seguramente las características propias de la industria local pueden o no ayudar a defender nuestra política de precios. Entendemos que dadas la características de la industria en la Argentina es conveniente incluir este punto dentro del análisis.**

MERCADO FARMACEUTICO ARGENTINO

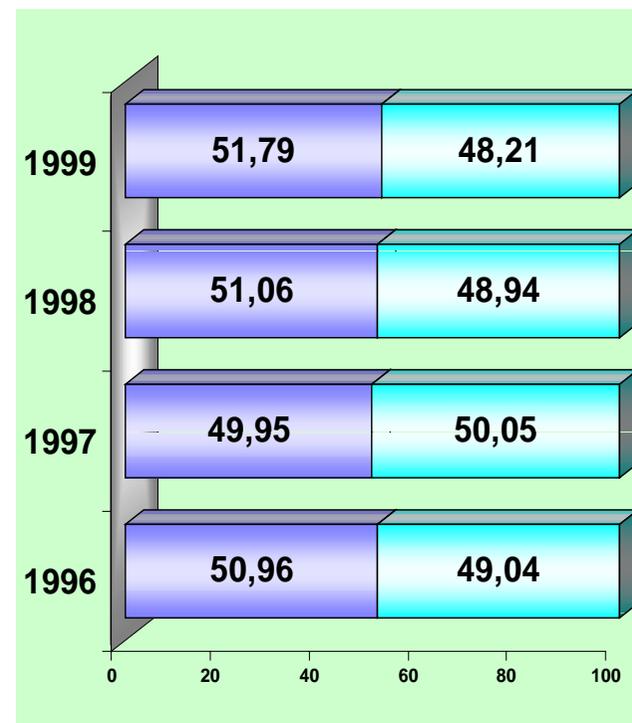
PARTICIPACION SEGÚN EL ORIGEN DE LOS LABORATORIOS

FUENTE: IMS/12 MESES ACUM SEP-99

UNIDADES (%)



VALORES (%)



 NACIONALES

 MULTINACIONALES

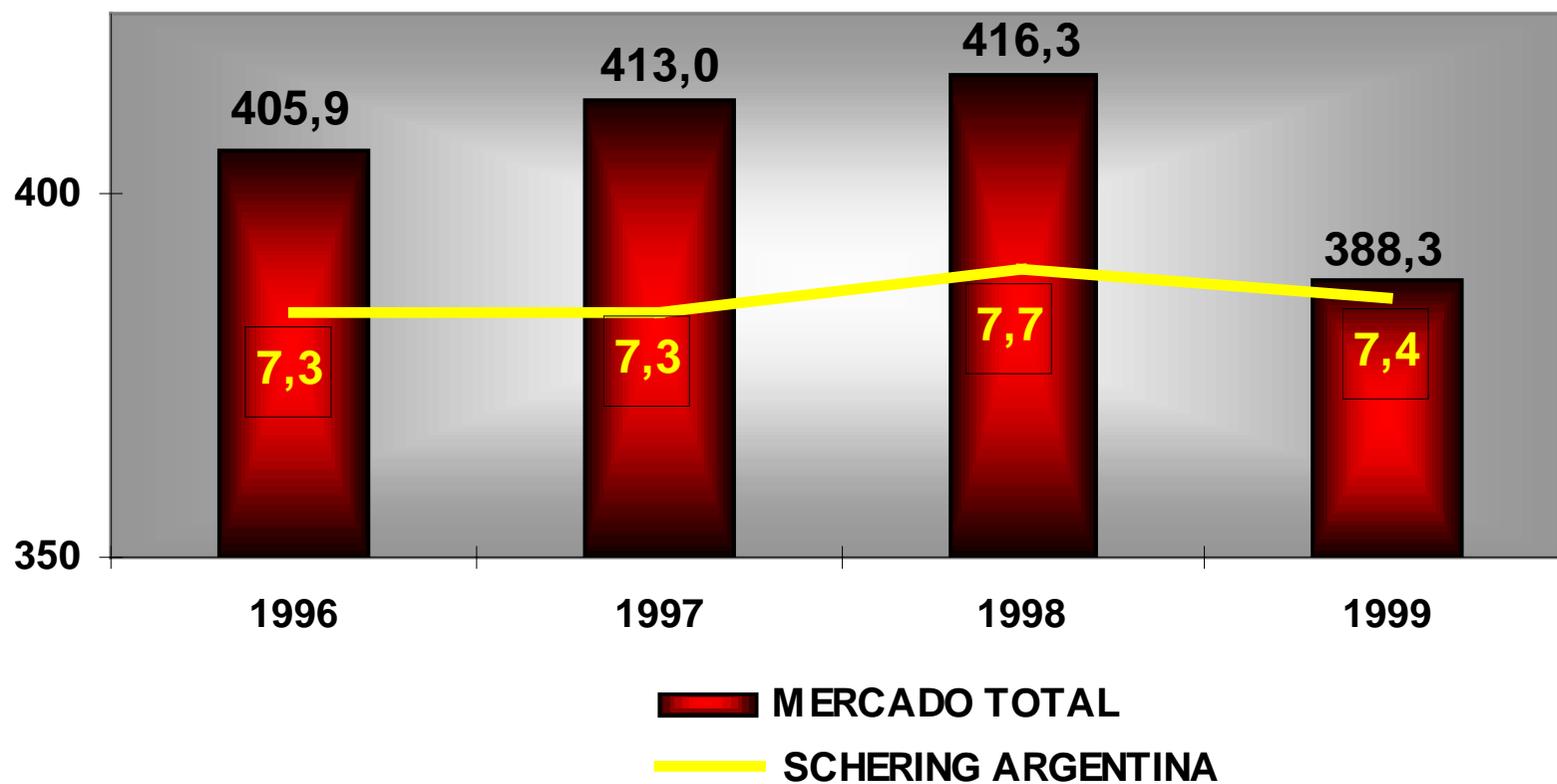
MERCADO FARMACEUTICO ARGENTINO

SCHERING VS. MERCADO TOTAL

FUENTE: IMS/12 MESES ACUM DIC-99

Mercado total

Unidades (000.000)



MERCADO FARMACEUTICO ARGENTINO

SCHERING VS. MERCADO TOTAL

FUENTE: IMS/ 2 MESES A CUM DIC-99



PRECIO PROMEDIO PONDERADO

Nivel Droguería —→ Farmacia sin IVA

	1/99 a 12/99 Año 1999	3/99 a 3/00 Año 2000
INDUSTRIA FARMACEUTICA	10.13	10.15
SCHERING	8.61	8.68
LAB. NACIONALES	9.74	9.76
LAB. MULTINACIONALES	10.58	10.67

Fuente: IMS Diciembre/99 y Marzo/00

PRECIO PROMEDIO PONDERADO ANTICONCEPTIVOS HORMONALES

Nivel Droguería —————> Farmacia sin Iva

• Anticonceptivos Hormonales (precio promedio del mercado)	7.94	\$ / unidad
• SCHERING (Multinacional)	7.64	\$ / unidad
• WYETH (Multinacional)	8.72	\$ / unidad
• ORGANON (Multinacional)	8.95	\$ / unidad
• GADOR (Nacional)	7.58	\$ / unidad
• ELEA (Nacional)	9.18	\$ / unidad

ESTRATEGIA DE LA POLÍTICA DE PRECIOS - ELABORACIÓN DEL ANÁLISIS FUNCIONAL -

- √ **El propósito de un estudio de Precios de Transferencia es evaluar si la operaciones intercompañía han sido llevadas a cabo siguiendo el principio de valor de mercado.**
- √ **Uno de los objetivos del estudio de Precios de Transferencia es el de reducir las posibilidades de eventuales ajustes, si los hubiere. En Argentina se debe tener en cuenta la Ley de Impuesto a las Ganancias (con las modificaciones introducidas por la Ley 25.064 y 25.239) y la Resolución General N°702 (R.G. 702/99).**

ESTRATEGIA DE LA POLÍTICA DE PRECIOS - ELABORACIÓN DEL ANÁLISIS FUNCIONAL -

- √ **En relación al procedimiento utilizado para evaluar el valor de mercado de las operaciones intercompañía sujetas a estudio, se tratará de compatibilizar los métodos utilizados con la política de Precios de Transferencia a nivel mundial del Grupo Schering y los que pudieran recomendar las consultoras externas con el fin de minimizar contingencias.**
- √ **La documentación generada podría ser usada ante una inspección de Precios de Transferencia, un litigio en tribunales argentinos, un procedimiento de autoridad competente o en un arbitraje internacional.**

ESTRATEGIA DE LA POLÍTICA DE PRECIOS - ELABORACIÓN DEL ANÁLISIS FUNCIONAL -

- √ **En caso de tener que recurrir a los métodos basados en utilidades, se procederá a la búsqueda de empresas independientes a través de la base de datos internacionales que proporcionan la información necesaria para realizar al análisis.**
- √ **En este sentido hemos llegado a la conclusión que pueden ser utilizados métodos adicionales que sirvan como soporte a los adoptados por el grupo.**

RELACIONES COMERCIALES A TENER EN CUENTA Año 1999



10 de junio de 2000

RELACIONES COMERCIALES A TENER EN CUENTA

Relaciones comerciales con Schering Aktiengesellschaft:

- √ Importación de materias primas
- √ Importación de graneles
- √ Importación de productos terminados
- √ Exportación de graneles
- √ Exportación de productos terminados
- √ Pago de regalías
- √ Créditos por reintegro de gastos
- √ Débitos por reintegro de gastos

RELACIONES COMERCIALES A TENER EN CUENTA

Relaciones comerciales con Schering do Brasil, Química e Farmacéutica Ltda.:

- √ Importación de graneles
- √ Importación de productos terminados
- √ Proceso de fabricación y empaque
- √ Exportación de productos terminados
- √ Créditos por reintegro de gastos
- √ Débitos por reintegro de gastos

RELACIONES COMERCIALES A TENER EN CUENTA

Relaciones comerciales con Schering Mexicana S.A. de C.V.:

- √ Fabricación de productos para exportar
- √ Proceso de empaque
- √ Exportación de productos terminados
- √ Utilización de server SAP
- √ Créditos por reintegro de gastos
- √ Débitos por reintegro de gastos

Relaciones comerciales con Schering las Américas S.A.:

- √ Fabricación de productos para exportar
- √ Importación de graneles
- √ Empaque de productos fabricados
- √ Empaque de graneles importados
- √ Exportación de productos terminados

RELACIONES COMERCIALES A TENER EN CUENTA

Relaciones comerciales con Schering Colombiana:

- √ Fabricación de graneles
- √ Fabricación de productos terminados
- √ Empaque de graneles importados
- √ Empaque de productos fabricados
- √ Exportación de graneles
- √ Exportación de productos terminados
- √ Créditos por reintegro de gastos
- √ Débito por reintegro de gastos

RELACIONES COMERCIALES A TENER EN CUENTA

Relaciones comerciales con Schering Uruguay S.A.:

- √ Fabricación de productos terminados
- √ Fabricación de graneles
- √ Empaque de productos
- √ Exportación de graneles importados
- √ Exportación de productos terminados
- √ Créditos por reintegro de gastos
- √ Débito por reintegro de gastos

Relaciones comerciales con Schering Peruana S.A.:

- √ Fabricación de productos terminados
- √ Fabricación de graneles
- √ Empaque de productos
- √ Empaque de graneles importados
- √ Exportación de productos terminados
- √ Débito por reintegro de gastos

RELACIONES COMERCIALES A TENER EN CUENTA

Relaciones comerciales con Schering de Venezuela S.A.:

- √ Fabricación de productos terminados
- √ Proceso de fabricación y empaque
- √ Empaque de productos terminados
- √ Empaque de graneles importados
- √ Exportación de productos terminados
- √ Créditos por reintegro de gastos
- √ Débitos por reintegro de gastos

Relaciones comerciales con Schering de Chile S.A.:

- √ Fabricación de productos terminados
- √ Fabricación de graneles
- √ Empaque de productos
- √ Empaque de graneles importados
- √ Exportación de productos terminados
- √ Débitos por reintegro de gastos

RELACIONES COMERCIALES A TENER EN CUENTA

Relaciones comerciales con Proquina S.A. de C.V.:

- √ Importación de materias primas
- √ Débitos por reintegro de gastos

Relaciones comerciales con Schering Wien G.m.b.H.:

- √ Pago de intereses por préstamo
- √ Compra de maquinarias

Relaciones comerciales con Germapharm G.m.b.H.:

- √ Importación de materias primas

RELACIONES COMERCIALES A TENER EN CUENTA

Relaciones comerciales con Leiras Oy:

- √ Importación de graneles

Relaciones comerciales con Farmades SpA.:

- √ Importación de maquinaria

Relaciones comerciales con Schering

Ecuatoriana C.A. Industrial y Comercial:

- √ Débitos por reintegro de gastos

RELACIONES COMERCIALES A TENER EN CUENTA

Relaciones comerciales con Schering Boliviana Ltda.:

- √ Débitos por reintegro de gastos

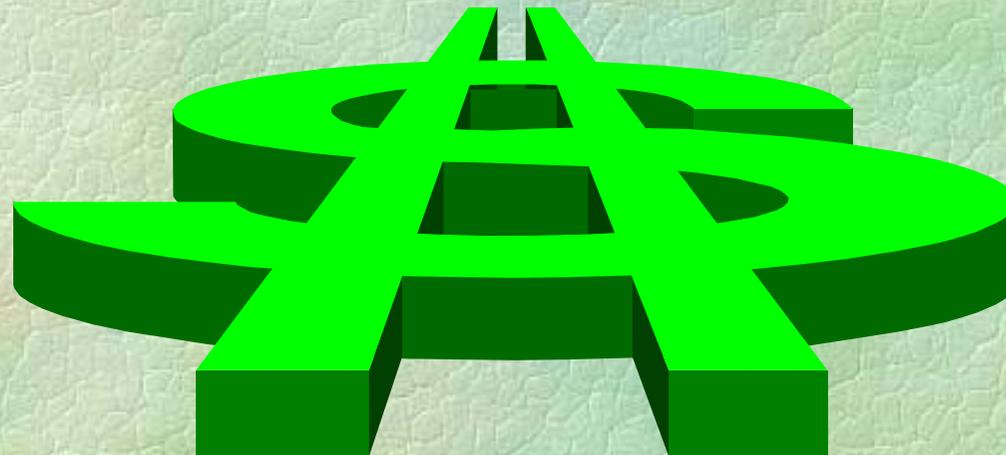
Relaciones comerciales con Schering Guatemala S.A.:

- √ Débitos por reintegro de gastos

Relaciones comerciales con Schering Dominicana S.A.:

- √ Débitos por reintegro de gastos

ESTUDIO DE PRECIOS



Schering Argentina S.A.I.C.

10 de junio de 2000

ESTUDIO DE PRECIOS

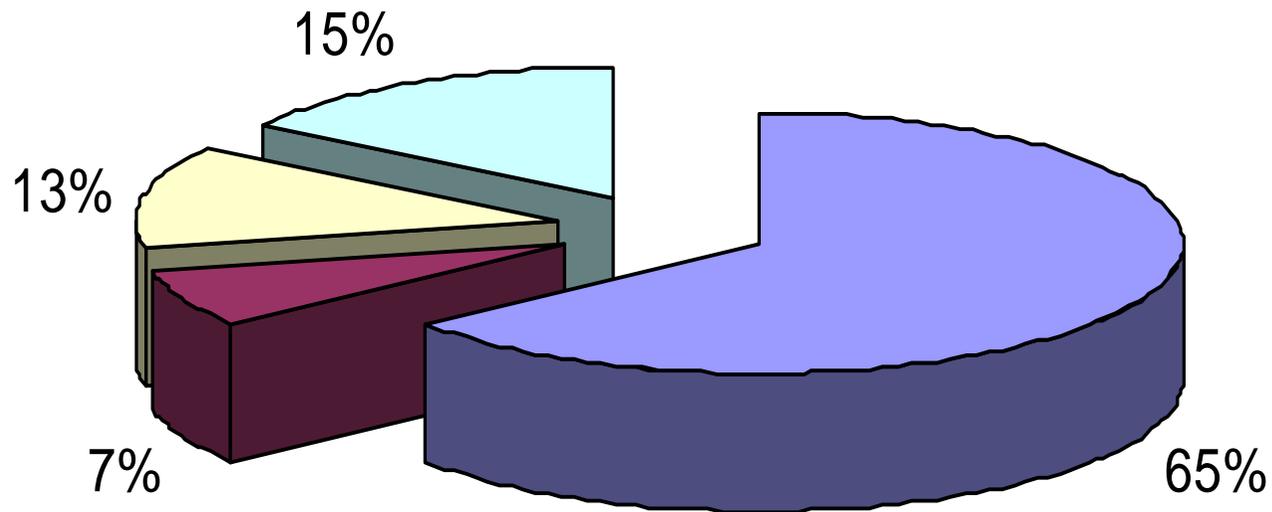
- √ Hemos definido la conveniencia de agregar en nuestro análisis funcional un capítulo sobre la política de precios de transferencia de Schering AG a efectos de reforzar la posición de la filial argentina en el país.
- √ Evaluamos la necesidad de conocer si Schering AG provee de las mismas sustancias activas a otros laboratorios locales, como es el caso de John Wyeth que adquiere Gestodeno. Si se detectan casos de esta naturaleza debemos estar informados porque estaríamos teniendo compañías comparables en el país.

ESTUDIO DE PRECIOS

√ Hemos encarado el Estudio de Precios por distintas vías a efectos de analizar la congruencia entre los precios de importación y exportación, condiciones de pago, regalías, préstamos, forma de financiación (capitalización), a saber:

- Análisis de la utilidad bruta por producto y por segmento
- Análisis de los precios de importación con respecto a otros laboratorios y/o droguerías
- Análisis de las materias primas por país de origen y asignadas a productos
- Análisis desde un punto de vista global relacionando precios/ condiciones / regalías

VENTA EFECTIVA 1999



■ Control de Fertilidad (CF) ■ Climaterio (CI)
■ Endocrinoterapia / Otros (ET/O) ■ Terapia Prostata (TP)

VENTA EFECTIVA 1999

POR SEGMENTOS

SEGMENTO	Valor facturado	COSTO			UTILIDAD BRUTA	
		Costo variable	Costo Fijo	Costo total	Valor	Porcentaje
Control de Fertilidad	32.370.732	6.021.069	543.969	6.565.038	25.805.694	79,72%
Climaterio	3.449.410	1.135.678	62.802	1.198.480	2.250.930	65,26%
Endocrinoterapia / otros	6.568.680	1.291.722	262.347	1.554.069	5.014.611	76,34%
Dermatología	5.272.824	1.934.259	255.250	2.189.509	3.083.315	58,48%
Terapia Próstata	7.766.468	8.297.179	180.389	8.477.568	-711.100	-9,16%
Diagnósticos	4.503.865	3.458.096	134.422	3.592.518	911.347	20,23%
Resto Terapéuticos	3.125.790	2.410.177	3.231	2.413.408	712.382	22,79%
Fuera de línea	-34.973			0	-34.973	100,00%
TOTAL FARMA	63.022.796	24.548.180	1.442.410	25.990.590	37.032.206	58,76%
Terceros (Maquila)	5.174.267	175.173	5.610.439	5.785.612	-611.345	-11,82%
Exportaciones	15.357.044	12.020.772	2.206.891	14.227.663	1.129.381	7,35%
TOTAL GENERAL	83.554.107	36.744.125	9.259.740	46.003.865	37.550.242	44,94%

IMPORTACIONES

- √ Detallaremos en este punto los precios de importación de algunas sustancias activas que constan en los registros de la Dirección General de Aduanas, ente que depende de la Administración Federal de Ingresos Públicos.
- √ Resaltamos que en algunos casos dichas sustancias ingresan al país tanto a través de laboratorios como a través de droguerías que las comercializan luego en el mercado local.

IMPORTACIONES

HIDROCORTISONA:

√ Schering Arg S.A.I.C.	3.484,00	Kg. Valor FOB U\$S
√ Carpe-Scheider y Cia. S.A.	1.080,78	
√ Pfizer S.R.L.	1.007,33	
√ Roemmers S.A.I.C.F.	942,95	
√ Glaxo Wellcome S.A.	937,77	
√ Monsanto Arg.S.A.I.C.	925,00	
√ Lab. Temis Lostalo S.A.	896,31	
√ Drawer S.A.	866,58	
√ Hoechst Marion Roussel S.A.	850,00	
√ Unifarma S.A.	817,53	
√ Lab. Pablo Cassara S.R.L.	721,00	
√ Drog.Saporiti Sacifia	590,90	

IMPORTACIONES

SULFATO DE NEOMICINA: Kg. Valor FOB U\$S

√ Carpe-Scheider y Cia. S.A.	11.786,66
√ Cientifica Balmor Integral S.A.	9.785,00
√ Glaxo Wellcome S.A.	591,36
√ Schering Argentina S.A.I.C.	293,42
√ Lab. Dallas S.A.	97,92
√ Schering-Plough S.A.	82,02
√ Lab. Tems Lostalo S.A.	52,76
√ Lab. Northia S.A.C.I.F.	48,91
√ Unifarma S.A.	42,58
√ Inmobal Nutrer S.A.	24,81
√ Romkin S.A.	24,38
√ Drog. Beiro S.R.L.	23,13

IMPORTACIONES

ACETATO DE CIPROTERONA: Kg. Valor FOB U\$S

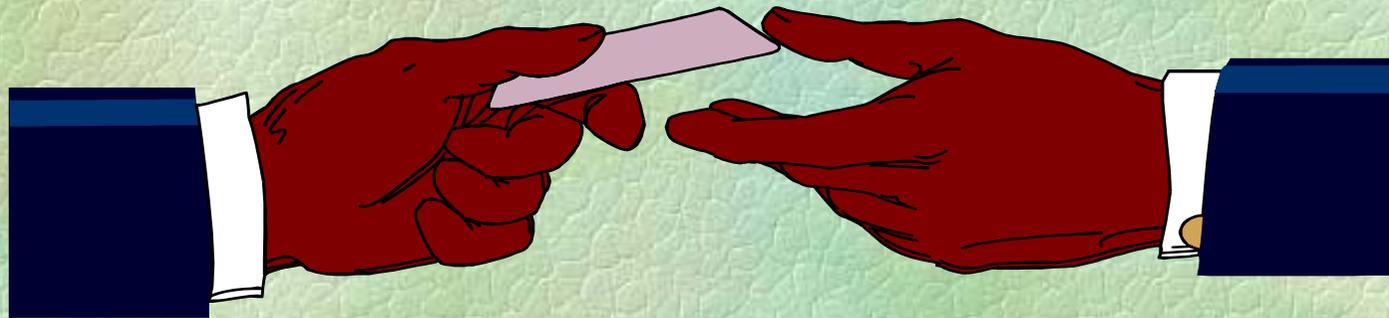
√ Schering Argentina S.A.I.C.	32.000,00
√ Lab. Rontag S.A.	13.500,00
√ Labinca S.A.	12.977,32
√ Lab. Filaxis S.A.	12.000,00
√ Lab. Fabra S.R.L.	11.715,00
√ Lab. Varifarma S.A.	11.179,43
√ Lab. Kampel Martian S.A.	10.953,03
√ Asofarma S.A.	6.085,00
√ Elvetium S.A.	5.123,56
√ Lab.Prof.Dr.Raffo S.A.	5.017,19
√ Lab. Richmond S.A.C.I.F.	4.844,00
√ Delta Farma S.R.L.	4.466,42
√ Microsules Arg. S.A	4.294,00

ESTUDIO DE PRECIOS

√ Se está analizando la realidad económica de las regalías a través de las distintas legislaciones:

- Leyes relacionadas al tema de regalías
- Legislación impositiva
- Normas relativas a precios de transferencia

Operaciones comerciales realizadas durante el año 1999



Schering Argentina S.A.I.C.

10 de junio de 2000

Operaciones declaradas al Fisco año 1999 (en miles de U\$S)

Exportaciones:

√ Schering do Brasil Ltda.	8.812
√ Schering Aktiengesellschaft	3.258
√ Schering Colombiana S.A.	1.229
√ Schering Mexicana S.A.	754
√ Schering Peruana S.A.	657
√ Schering Uruguay S.A.	561
√ Schering de Venezuela S.A.	70
√ <u>Schering de Chile S.A.</u>	<u>16</u>

TOTAL: **15.357**

Compras a empresas del grupo:

√ Schering Aktiengesellschaft	25.331
√ Germapharm G.m.b.H.	4.053
√ Schering do Brasil Ltda.	3.675
√ Proquina S.A. de C.V.	531
√ Schering las Américas S.A.	79
√ Schering Wien S.A. G.m.b.H.	40
√ Farmades Spa	16
√ <u>Leyras Oy</u>	<u>7</u>

TOTAL: **33.732**

Operaciones declaradas al Fisco año 1999 (en miles de U\$S)

Pago de regalías por uso de marcas:

√ Schering Aktiengesellschaft	1.329
-------------------------------	-------

Pago de intereses en concepto de préstamos:

√ Schering Wien G.m.b.H.	741
--------------------------	-----

Operaciones declaradas al Fisco año 1999 (en miles de U\$S)

Créditos en concepto de reintegro de gastos:

√ Schering Mexicana S.A. de C.V.	161
√ Schering de Venezuela	52
√ Schering do Brasil Quím. e Farm.	41
√ Schering Aktiengesellschaft	28
√ Schering Uruguay S.A.	9
√ <u>Schering Colombiana S.A.</u>	<u>5</u>
<u>TOTAL:</u>	<u>296</u>

Operaciones declaradas al Fisco año 1999 (en miles de U\$S)

Débitos en concepto de reintegro de gastos:

√ Schering do Brasil Quím. e Farm.	316
√ Schering Aktiengesellschaft	86
√ Schering Mexicana S.A. de C.V.	18
√ Schering Colombiana S.A.	16
√ Schering Uruguay S.A.	11
√ Proquina S.A. de C.V.	9
√ Schering de Chile S.A.	8
√ Schering Peruana S.A.	7
√ Schering de Venezuela S.A.	7
√ Schering Ecuatoriana S.A.	6
√ Schering Dominicana S.A.	5
√ Schering Guatemalteca S.A.	5
√ <u>Schering Boliviana Ltda.</u>	<u>4</u>

TOTAL: **498**